97-84200-5

Findeisen, Franz

Der Kaffeehandel

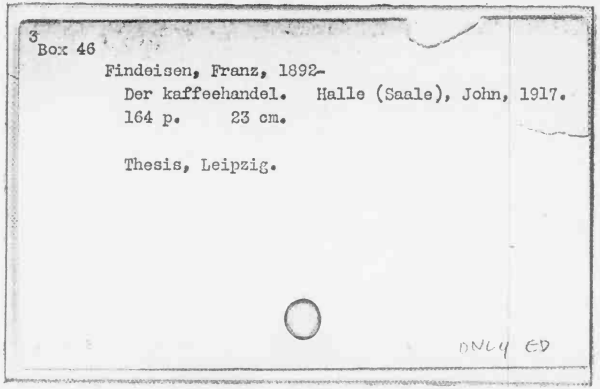
Halle (Saale)
1917

97-84200-5
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD


3
Box 46
Findeisen, Franz, 1892-
Der kaffeehandel. Halle (Saale), John, 1917.
164 p. 23 cm.

Thesis, Leipzig.

DNLM ED

RESTRICTIONS ON USE: Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 11:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 9-29-97 INITIALS: AP

TRACKING # : 28228

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

Exemplar
MAI 17 1921

3 B 7 46

Der Kaffeehandel.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

Hohen Philosophischen Fakultät der Universität Leipzig

vorgelegt von

Franz Findeisen
aus Mylau (Vogtland).

Halle (Saale)
Buchdruckerei Heinrich John
1917.

Angenommen von der II. Sektion auf Grund der Gutachten der Herren

Bücher und **Schmid.**

Leipzig, den 27. Juli 1917.

Der Prokanzellar.
Kromayer.

Meinen lieben Eltern.

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I. Der Kaffee als Ware	7
1. Naturgeschichte und Anbau der Kaffeepflanze	7
2. Das Röstverfahren	12
3. Die Qualitätsbestimmung	15
II. Die Produktionsgebiete der wichtigsten Handelssorten	18
1. Amerika	18
2. Asien	41
3. Afrika	49
III. Die Entwickelung des Kaffeehandels	52
1. Der internationale Kaffeehandel	52
2. Der deutsche Kaffeehandel	56
IV. Die Organisation des Kaffeehandels	60
1. Der Einkauf	60
a) auf überseeischen Märkten	60
b) auf europäischen Stapelplätzen	64
2. Zollwesen und Lagerverkehr	78
3. Der Verkauf	83
a) Der Großhandel	83
b) Der Kleinhandel	89
4. Der Zeithandel	100
V. Der Kaffeeverbrauch	113
VI. Die Gestaltung der Kaffeepreise	118
VII. Anhang.	
Darstellung des Verlaufs einer Kaffeebeschlagnahme im Kriege von 1914. — Die Kaffeekarte	125

I. Der Kaffee als Ware.

1. Naturgeschichte und Anbau der Kaffeepflanze.

Unter Kaffee versteht man die vom Fruchtfleisch befreiten und besonders präparierten Samenkerne der Kaffeepflanze, die der Pflanzenfamilie der Rubiazeen angehört. Dem Botaniker sind etwa 60 Arten der Gattung „Coffea" bekannt. Es sind aber bisher nur wenige Sorten für den Menschen nutzbar gemacht worden. Für den Handel kommen eigentlich nur zwei in Betracht: Coffea arabica L., der arabische Kaffee und Coffea liberica Bull., der Liberia-Kaffee.[1])

Die für den Handel wichtigen Zuchtformen des arabischen Kaffees, wie z. B. Mokka, Padang, Menado usw. werden uns in den späteren Abschnitten begegnen. Das Produkt des Liberiakaffees hat bis jetzt dem Geschmacke der europäischen Konsumenten wenig zugesagt. Doch ist man heute noch nicht imstande, ein endgültiges Urteil zu fällen, da die in verschiedenen Weltgegenden eingeleiteten Versuche, ein edleres Produkt aus Coffea liberica zu erzielen, noch nicht abgeschlossen sind. Diese Art ist erst vor verhältnismäßig kurzer Zeit in die Reihe unserer tropischen Kulturpflanzen eingetreten. Die ersten Proben kamen Mitte der sechziger Jahre auf den europäischen Markt. Ihre Bedeutung erlangte die Pflanze infolge ihrer Widerstandsfähigkeit gegen Blattkrankheiten.[2]) Mitunter findet man auch im Handel den „wilden Kongokaffee", der sich durch seinen hohen Coffeïngehalt auszeichnet. Von dieser Art stammt der sogenannte „Cazengo-Kaffee", mit dem man zur Zeit auf Java und in Surinam Anbauversuche macht.

[1]) A. Froener, „Die Gattung Coffea und ihre Arten". — R. Warburg, „Kulturpflanzen der Weltwirtschaft", S. 169 ff.

[2]) „Der Kaffee", herausgegeben vom Kaiserlichen Gesundheitsamt, S. 50 ff.

Die Kaffeepflanze ist heimisch im Inneren Afrikas. Sie kommt im wilden Zustande von Süd-Abessynien bis an den Victoria-Njansa-See, in ganz Oberguinea und noch weiter in Angola und Mozambique vor. Ihre Kultur erstreckt sich heute in Afrika, sowohl wie in Amerika auf ein Gebiet, das von 28° nördlicher bis 28° südlicher Breite reicht.

Obwohl ein Kind der Tropen, benötigt sie eine vor dem glühenden Sonnenbrand geschützte Lage, weshalb gutbewässerte Gebirgsgegenden sich am geeignetsten für Kaffeeanlagen erwiesen haben. Die höheren Lagen liefern dann die besseren Qualitäten. Die tropischen Inseln mit ihrem feuchtwarmen Klima und ihren vulkanischen, terrassenförmigen Bergen erzeugen daher das beste Produkt.

Der Kaffeebaum erreicht eine Höhe von 5 bis 6 m, selten 8 bis 9 m. Seine Blätter sind hellgrün, wie bei den meisten Tropenpflanzen, spitz und 7 bis 10 cm lang. Die kleinen weißen und wohlriechenden Blüten, welche denen des Jasmin in Form und Duft gleichen, treten in Gruppen von 4 bis 16 in den Achseln der Blätter auf. In vielen Gegenden blüht der Kaffee zwei- bis dreimal im Jahre, aber jedesmal nur wenige Tage. Die Frucht ist anfangs dunkelgrün. Sobald sie sich aber dem Zustande der Reife nähert, geht ihre Farbe in Gelb, dann in Hellrot und endlich in ein dunkles Carmoisinrot über, das die Vollreife anzeigt. Bei einzelnen Varietäten sehen die reifen Früchte gelb, bei anderen weiß aus.

Die Frucht des Kaffeebaumes ist eine Steinfrucht. Unter ihrer ledrigen Oberhaut liegt das sogenannte Fleisch (englisch „pulp"), eine saftige, stark zucker- und schleimhaltige Masse. Haut und Fleisch zusammen, oftmals auch schon die Haut, nennt der Kaufmann Hülse. Unter dieser Hülse befindet sich noch ein silberfarbenes Häutchen, daß die Bohne direkt bedeckt, die Silberhaut (französisch: „pellicule argentée", englisch: „silverskin", holländisch: „zilvervlies"). Gewöhnlich sind die Früchte zweisamig, doch schlägt beim arabischen Kaffee, namentlich an den Enden der Zweige und bei der Kultur auf trockenem Boden, häufig die Anlage fehl und es wird nur ein Same ausgebildet, der dann infolge seiner Entwicklung nicht einseitig flach, sondern beiderseitig gerundet und häufig noch etwas größer wird. Solche Samen nennt man „Perlbohnen" oder „Erbsenbohnen" (englisch: „peaberries", spanisch: „café caracolillo"). Sie werden bei der

Erntebereitung meist sorgfältig ausgesondert, da sie im Handel einen höheren Preis erzielen, als die flachen Bohnen gleicher Qualität. Doch findet man seit einiger Zeit den „Perlkaffee" im Handel seltener als früher. Der Brenner verwendet heute Perlbohnen nicht mehr sehr gern, da sie einem sachgemäßen Mischen der verschiedenen Kaffeesorten hinderlich sind und da in manchen Arten, besonders in den feineren, wenig Perlkaffee auf dem Markt erscheint.[1]) Auch die Vorliebe der Konsumenten für die runden Bohnen verliert sich mehr und mehr.

Die noch in der Hülse liegende Bohne ist keimfähig. Sie verliert jedoch diese Kraft, wenn man sie nicht alsbald von der Mutterpflanze weg in das Beet steckt. Die Verpflanzung in andere Gegenden kann daher nur durch Setzlinge geschehen.

In kurzen Worten wollen wir nun die Kultur des Kaffeebaumes darstellen.[2]) Es ist mit der Kaffeepflanze nicht viel anders als mit den Fruchtbäumen Europas und Amerikas. Sollen sie gedeihen, so müssen besonders günstige Bedingungen für sie geschaffen werden.

Für den Anbau ist nicht zu fetter, aus hartem Ton bestehender Boden besonders geeignet. Zunächst werden die Samen im Samenbeete ausgelegt. Nachdem sich die jungen Pflänzchen hinreichend entwickelt haben, pflanzt man sie in den für die Kultur bestimmten Boden. Gewöhnlich findet dieses Umsetzen unter dem Schutze von Schattenbäumen statt. Es werden daher häufig zwischen den Kaffeebäumen in den ersten Jahren noch andere Pflanzen gebaut. Mit dem zweiten Jahre erreicht die Kaffeepflanze eine Höhe von ca. $1^1/_2$ m. Sie treibt in diesem Jahre auch schon einige Blüten.

Im dritten Jahre trägt die Kaffeepflanze die ersten Früchte, nachdem ein Baum, 2 bis 3 m hoch, aus ihr geworden ist. Zunächst sind es nur $^1/_2$ bis $^3/_4$ kg, jedoch 1 bis 2 Jahre später erhöht sich der Ertrag auf ca. $2^1/_2$ kg. Alsdann ist auch die Frucht inbezug auf Qualität besser, da sie durch die Entwicklung des Baumes verfeinert wird. In Gegenden, wo während verschiedener Jahreszeiten keine großen Temperaturschwankungen

[1]) Auskunft des Herrn Prokurist Carl Becker in der Firma Hentschel & Pinckert, Leipzig.

[2]) Näheres siehe in der Beilage zum Tropenpflanzer. 1898. F. W. Marren, „Kultur und Bereitung des Kaffees". S. auch Warburg, S. 171 ff.

stattfinden, blüht der Kaffeestrauch das ganze Jahr hindurch. Es sind dann Blüten und Früchte in allen Stadien der Entwicklung am Baume zu finden. Dieser Umstand ist unerwünscht, da die Menge, die jeweils gepflückt wird, geringer ist und daher die Verarbeitung darunter leidet. Die Erntebereitung für den Markt kann viel besser und billiger stattfinden, wenn sie auf engbegrenzte Zeitabschnitte zusammengedrängt ist. Es werden daher Kaffeeplantagen in Gegenden mit deutlich geschiedenen Jahreszeiten bevorzugt.

Die Entwickelung des Kaffeebaumes hängt zumeist von den klimatischen Verhältnissen und von der Pflege ab, die man ihm angedeihen läßt. Vor allem ist der Boden häufig aufzulockern, zu bewässern und vom Unkraut zu befreien. In älteren Produktionsländern muß der Boden auch gedüngt werden, wozu man bereits künstlichen Dünger mit Erfolg anwendet.[1])

Bei rationeller Behandlung tragen die Kaffeebäume bis ins 30. Jahr gute Ernten. Man hat auch Beispiele, daß sie mit 50 Jahren noch ertragsfähig sind.

Die Kaffeeernte erfolgt gewöhnlich im Jahre dreimal. Im Frühling, Sommer und Herbst werden die Früchte eingesammelt.[2]) Die Ernte im Frühling ist die reichlichste. Der abgepflückte Kaffee wird durch Lastochsen, Träger oder auch bei größeren Pflanzungen mittels Wassers (in Röhren oder offenen Leitungen) nach dem Maschinenhause gebracht.

Die Art des Einheimsens und die hiernach stattfindende Behandlung der reifen Früchte ist ein wesentlicher Faktor in Bezug auf Gestaltung und Qualität der Bohnen. Man unterscheidet im allgemeinen zweierlei Methoden der Erntebereitung: die gewöhnliche und die westindische oder nasse Bereitung. Erstere wird vielfach entweder aus Mangel an Arbeitskräften oder aus Scheu vor den hohen Kosten von den Pflanzern angewandt. Bei ihr wird oft nur einmal geerntet. Die Beeren werden dabei nicht gepflückt, sondern mit der Hand oder einem Kamm abgestreift. Wird dieses Verfahren leichtfertig ausgeübt, so können noch unreife Früchte mit eingesammelt werden, die dann ein minderwertiges Produkt erzeugen. Die Araber lassen die Früchte tot-

[1]) Vor allem auf Java, neuerdings auch in Brasilien. Vgl. Dafert, S. 23.

[2]) Näheres Warburg, S. 181.

reif werden, d. h. sie lassen sie so lange am Baume hängen, bis man sie auf untergebreitete Matten abschütteln kann. Der Mokkakaffee enthält infolgedessen viele von der Sonne ausgetrocknete Bohnen, die beim Rösten hell bleiben und später ausgelesen werden müssen. Der vorsichtige Röster kauft aus diesem Grunde nur ungern Mokkakaffee.[1])

Ist der Kaffee eingesammelt, so wird er zunächst vollständig getrocknet und darauf das trockene Fruchtfleisch und die Pergamentschale entfernt.

Bei der nassen Methode bearbeitet man nur vollständig reife Früchte, die sorgsam abgezupft sein müssen. Die frischen Früchte werden dann so schnell als möglich vom Fruchtfleisch befreit, worauf sie einer oberflächlichen Gärung unterworfen, gewaschen und getrocknet werden.[2])

In den holländischen Markt- und Handelsberichten wird der auf gewöhnliche Art bereitete Kaffee mit den Buchstaben G. B. (gewone Bereiding), der auf nassem Wege präparierte W. I. B. (Westindische Bereiding) und der noch in der Hornschale befindliche Kaffee mit H. S. (Hornschil) bezeichnet.

An dieser Stelle mögen einige Zahlen über das Mengenverhältnis des arabischen Kaffees in den verschiedenen Bereitungsstadien Platz finden.

Nach Semler enthält man aus:

100 kg	60 kg	46 kg	24 kg		20 kg
frischen Kaffeefrüchten	frisch gepulpten Kaffee	Kaffee in der Hornschale naß	gewaschenen Kaffee und in der Hornschale getrocknet	=	marktfähigen Kaffee

Die westindische Bereitung ist sowohl in Mittel- und Südamerika, als auch in Niederländisch- und Britisch-Ostindien zu Hause. In Brasilien wurde früher hauptsächlich mit der gewöhnlichen Methode gearbeitet.

Der fertiggestellte Kaffee wird noch sortiert. Die Eingeborenen, meistens Frauen und Kinder werden angehalten,

[1]) Nach Auskunft.

[2]) Semler, Tropische Agrikultur. Bd. I, S. 318.

Steinchen, Erdteilchen, schlechte Bohnen usw., alles was von den Sieben nicht beseitigt wird, auszusuchen.

Der Kaffee ist nun versandtfähig, aber noch nicht marktfertig. Er muß noch von der Hornschale und dem Silberhäutchen befreit und poliert werden, ehe er in den Handel kommen kann. Diese Behandlung wird größtenteils auf den Plantagen selbst vorgenommen, häufig aber auch in dem Verschiffungs-, oft erst in dem Ankunftshafen. So gibt es in Hamburg, Bremen, Triest, Amsterdam, Havre und London große Fabriken für das Schälen und weitere Bearbeiten des Kaffees. Die Frage, ob es vorteilhafter sei, den Kaffee geschält oder ungeschält zum Versand zu bringen, ist vorläufig noch offen. Als Vorzug der Verschiffung in der Hornschale wird angeführt, daß der Kaffee äußeren schädlichen Einflüssen in geringerem Grade ausgesetzt ist und eine gleichmäßigere Farbe behalte, als der geschälte.

Stellt man die erzielten Preise der verschieden zubereiteten Kaffeesorten einander gegenüber, so zeigen diese unverkennbar, wie sehr das westindische Verfahren der primitiven Handarbeit des trockenen Verfahrens überlegen ist. Ein Bericht der Niederländischen Handelsgesellschaft gibt für gleiche Sorten verschiedener Bereitung nachstehende Preise an:[1])

	W. I. B.	trockene Bereitung
Ngebel Kaffee	37 c	28 c
Preanger Kaffee	56 c	44 c

Obwohl dies den Pflanzern zum Bewußtsein gekommen ist, so halten sie doch in vielen Gebieten mit großer Zähigkeit an ihrer alten Methode fest. Dadurch wird mitunter ein erfolgreicher Wettbewerb mit Konkurrenzländern, die sich der nassen Methode bedienen, in Frage gestellt. Einzelne Länder wurden sogar — an anderer Stelle sprechen wir davon — durch ihre Sorglosigkeit und durch die Rückständigkeit ihres Verfahrens gezwungen, den Kaffeeanbau ganz aufzugeben, da sie für ihr schlechtes Produkt zu annehmbaren Preisen auf dem Weltmarkte keine Abnehmer mehr fanden.

2. Das Röstverfahren.

Die Kaffeebohnen eignen sich erst dann zur Herstellung eines als Genußmittel dienenden Getränkes, nachdem sie dem

[1]) Bericht vom 7. Juli 1910.

Verfahren des Röstens oder Brennens unterworfen wurden. Durch dieses Verfahren verändern sie sich äußerlich, sowie in ihrer chemischen Zusammensetzung erheblich. Wir lassen die Analyse des rohen und des gerösteten Kaffees folgen.[1])

	roh %	geröstet %
Wasser	11,35	1,73
Eiweißstoffe	11,89	13,77
Coffein	1,29	1,27
Fett und Öl	12,34	13,92
Rohrzucker	8,39	1,23
Gerbsäure	6,42	4,69
Stickstoffreie Extraktstoffe . .	18,11	32,39
Rohfaser	26,16	26,31
Asche	4,05	4,69

Zum Rösten kleiner Mengen im Hausbedarf bedient man sich eiserner Pfannen oder kleiner Rösttrommeln. Diese werden im Feuer des Herdes in drehende Bewegung versetzt und häufig geöffnet und umgeschüttelt, um den flüchtigen Röstprodukten Abzug zu verschaffen. In neuerer Zeit brennt man den Kaffee meist fabrikmäßig in sogenannten Schnellröstern. Diese Apparate werden mittels Maschinenkraft in Bewegung gesetzt. Sie erzeugen eine Temperatur von 200 bis 220° C. Solche Anlagen werden in besonderen Spezialfabriken hergestellt. Der Anschaffungspreis beträgt für einen Apparat 800 bis 1000 Mark und noch mehr, je nach der Größe der Rösttrommel.[2])

Der Grundgedanke bei der Konstruktion der modernen Röstapparate besteht darin, daß Heizgase oder heiße Luft durch das in der Trommel befindliche Röstgut lebhaft hindurchgesaugt und auf diese Weise schnelle Röstung und möglichst völlige Entfernung der hierbei entstehenden brenzligen Stoffe von unangenehmen Geruch und Geschmack erreicht wird.

Die Röstarbeit bedarf sorgfältiger Überwachung. Ein Kaffee darf bis zur höchsten Entwickelung des Aromas weder zu schwach, noch zu stark geröstet werden. Im ersteren Falle bleibt er im Innern roh, läßt sich schwer mahlen und zeigt geringes Aroma.

[1]) „Der Kaffee", S. 72.

[2]) H. Jeschke, Zeitschrift für Untersuchungen der Nahrungs- und Genußmittel, 1898, S. 468.

Bei zu starkem Rösten dagegen nimmt der Kaffee einen unangenehmen brenzligen Geschmack an. Gewöhnlich richtet sich der Röster nach der Farbe der Bohnen. Er unterbricht den Röstprozeß, sobald er an einer der Trommel entnommenen Probe die gewünschte Färbung wahrnimmt.

Da die Röstarbeit große Aufmerksamkeit erfordert, so können als Röster nur intelligente Leute Verwendung finden. Sie beziehen einen Wochenlohn von 30 bis 40 Mark.[1])

Häufig kommen beim Rösten des Kaffees bestimmte Zusätze zur Anwendung. Es wurde nämlich die Erfahrung gemacht, daß beim Zusatz von Zucker während des Röstprozesses das Aroma des Kaffees länger erhalten bleibt und dem Kaffeeaufguß ein besserer Geschmack verliehen wird. Der Fachmann nennt eine solche Behandlung „glasieren" des Kaffees. Das Erzeugnis wird als „karamelisierter Kaffee" verkauft.[2])

Nachstehendes Beispiel zeigt die Kalkulation eines Röstbetriebes.[3]) Es kosten:

29 550 Pfund roher Kaffee	Mk. 28 030,32
Der Brennverlust ist mit 82 % Ergebnis zu berechnen. Es bringen daher 29 550 Pfund 24 231 Pfund gebrannten Kaffee. 1 Pfund gebrannter Kaffee kommt auf Mk. 1,16 zu stehen.	
29 550 Pfund × 1,16 . . . . . =	Mk. 34 278,—
Röstlohn à Mk. 2,— pr. Zentner	„ 484,62
1 % Verpackung	„ 242,31
29 550 Pfund gebrannter Kaffee	Mk. 35 004,93

Es kostet daher 1 Pfund gebrannt . . Mk. 1,18
„ „ „ 1 „ roh . . . . „ 0,95

Bei dieser Kalkulation wurde der Einbrannt eines modernen Röstapparates zugrunde gelegt. Bei älteren Maschinen ist der Röstverlust bedeutend größer. Die kleinen Einrichtungen der Krämer verursachen sogar einen Verlust von 25 %. Dazu kommt noch in Betracht, daß sich bei den kleinen Apparaten die Röstdauer auf 25—30 Minuten erhöht, während sie bei den modernen maschinellen Einrichtungen der Großröstereien auf 5—7 Minuten abgekürzt wird.

[1]) Nach mündlicher Auskunft.
[2]) „Der Kaffee" behandelt die Kaffeezusätze ausführlich Seite 83 ff.
[3]) Zeitschrift für handelswissenschaftl. Forschung 1918. Heft 1, S. 33.

Das Produkt solcher modernen Röstereien unterscheidet sich außerdem durch Geschmack und Gleichmäßigkeit in der Farbe vorteilhaft von dem Röstgut jener kleinen Apparate. Diese verschwinden auch immer mehr und mehr und der Kleinhandel sieht sich gezwungen, wo ihm Kraftquelle und Kapital zur Verfügung steht, selbst eine solche Anlage einzurichten, oder den Kaffee geröstet von dem Großhändler zu beziehen. Der Kleinhändler wird dann abhängig vom Großhändler und vermag nicht mehr die Mischungen selbst zusammenzustellen, deren sorgfältige Zusammensetzung ihm oft den Ruf eines guten Kenners brachten.

Neuerdings haben sich Lohnröstereien gebildet, die gegen einen Röstlohn von 2 bis 3 Pfennig pro Pfund die Röstung ausführen. Das Leipziger Adreßbuch gibt zwei, das Hamburger drei solche Röstereien an. Dem Kleinhändler wird es durch diese Einrichtung wieder ermöglicht, die Zusammenstellung der Mischungen selbst vorzunehmen und zugleich die Vorteile der Großrösterei auszunutzen, ohne besonderen Kapitalaufwand. Die Kleinhändler behaupten allerdings, daß der Röstlohn vielfach zu hoch sei und daß das Röstgut vom Lohnröster nicht immer mit der nötigen Sorgfalt behandelt wird.[1])

3. Die Qualitätsbestimmung.

Der Kaffee wird zunächst nach den Ursprungsländern unterschieden. Hierdurch ist jedoch noch keine feste Wert- und Qualitätsbestimmung gegeben. Es kommt zwar vor, daß einzelne Länder periodenweise ziemlich gleichwertige Erträgnisse ausschütten, doch gehören solche Vorkommnisse zu den Seltenheiten.

Wie der Weinkenner die einzelnen Gewächse des Rheingaues prüft und sie dann genau klassifiziert, ohne sich durch den Allgemeinbegriff „Rheinwein" beeinflussen zu lassen, so ist auch der Kaffeefachmann nicht durch allgemeine Bezeichnungen, wie „Mokka, Java" zu täuschen. Gibt es doch eine große Anzahl Kaffeesorten, die unter falscher Flagge segeln. Minderwertige Arten werden häufig mit dem Namen eines bekannten Ursprungslandes bedacht, um dadurch Käufer anzulocken.

Im allgemeinen gibt jede Plantage ein anderes Produkt. Diese Verschiedenheiten werden durch die Bodenbeschaffenheit,

[1]) Nach Auskunft.

durch die größere oder geringere Kultur der Pflanze und besonders durch die Sorgfalt, die man ihr angedeihen läßt, bestimmt.

Zunächst ist die Gattung des angepflanzten Kaffees maßgebend. Die Coffea arabica und Coffea liberica verleugnen nirgends ihre Eigenschaften. Der Handel bezeichnet sie kurzweg als Liberia und arabischen Kaffee.

Neben dem Ursprungslande dient mitunter auch der Ausfuhrhafen zur Benennung einer bestimmten Sorte. So kennt der Kaufmann „Rio-" und „Santos-Kaffee".

Exotische Bezeichnungen wie „Canon high", „Prized Mysore", „Guadeloupe bonifleur", „Tepic Toumalipas" verdanken ihre Namen meist Plantagen oder bestimmten Landschaften.[1])

Aber auch ganz willkürliche Benennungen sind häufig in Handelszeitungen und Preislisten zu finden. So ist der Zanzibar-Kaffee eine arabische Kaffeesorte und durchaus keine afrikanische. Auch der Alexandria-Kaffee stammt aus Arabien, wenn er auch von Alexandria exportiert wird.

Einzelne Kaffeesorten, die einen besonderen Charakter aufweisen, nennt der Handel mit ihrem wissenschaftlichen Namen, wie Maragogype oder Perlkaffee.

Weiterhin ist eine Einteilung entstanden, die nach der Farbe der Kaffeebohnen unterscheidet. Nach der Bearbeitung des Kaffees wird er in gewaschenen und ungewaschenen eingeteilt.

Zur Mischung mit anderen Sorten wird namentlich der Santoskaffee verwandt. Dieser Eigenart verdankt der Santoskaffee den auf einigen Märkten gebräuchlichen Namen „Mutterkaffee".

Eine weitere Einteilung ist nach der Größe der Bohnen geschaffen worden. Auf den Preislisten ist die Bezeichnung als „A, B oder C Bohne" zu finden, wobei man unter „A" die größte und auch am besten bezahlte Bohne zu verstehen hat. Unter „Triage" versteht der Kaffeehandel Bruchkaffee. „P" Bohne ist gleichbedeutend mit Perlbohne.

Trotz dieser vielseitigen Bezeichnungen ist es dem Kaffeehandel gelungen, eine einheitliche Qualitätsbestimmung zu schaffen. Der Kaffeefachmann benennt alle Sorten nach Aroma, Säure und Fülle einerseits und nach dem Aussehen der Bohnen andrerseits.

Für den Kaffeehändler ergibt sich nun die schwierige Aufgabe, die Sorten zu scheiden, das Passendste herauszusuchen

[1]) Vgl. Warburg, S. 170.

und Fälschungen zurückzuweisen. Neben gründlicher Sachkenntnis und Erfahrung, die nur durch langjährige Praxis erworben werden kann, ist vor allem ein feiner Geruchsinn und Geschmack nötig, der im allgemeinen angeboren sein muß. Hierauf gründet sich gewissermaßen der gute Ruf der alten Kaffeefirmen. Es entstehen selten neue Kaffeehäuser, da bei ihnen von Seiten der Abnehmer das Vertrauen auf ihre Ehrlichkeit und das Zutrauen zu ihren Fähigkeiten fehlt.

II. Die Produktionsgebiete der wichtigsten Handelssorten.

1. Amerika.

Brasilien nimmt unter allen Kaffeeländern der Erde die erste Stelle ein. Der Kaffee hat in diesem von der Natur so reich gesegneten Lande alle anderen Kulturen in den Hintergrund gedrängt.

Nach den Berichten für Handel und Industrie 1913, S. 186 betrug der prozentuale Wert des Kaffeeexports von der Gesamtausfuhr:

1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
52,33	52,71	52,17	52,54	41,05	60,41	62,37

Es wurden 1912 für 46 Millionen £ Kaffee exportiert, bei einer Gesamtausfuhr von 62 Millionen £. Hieraus ist zu ersehen, welche große Bedeutung die Marktlage des Artikels Kaffee für die brasilianische Volkswirtschaft haben muß.

Die Kaffeepflanze wurde im Jahre 1741 von Cayenne nach Brasilien gebracht. Zunächst wurde sie ohne großen Erfolg in Para angebaut. Etwa neun Jahre später gelangten zwei Bäumchen nach Rio de Janeiro.

Die brasilianische Ernte wird im wesentlichen von vier Staaten geliefert: Sao Paulo, Espirito Santo, Rio de Janeiro und Minas Gereas. Bis zum Jahre 1890 lieferte Rio $^3/_4$ der brasilianischen Ernte; 1890/94 waren die Ernten von Rio und Sao Paulo gleich. Von da an übernahm Sao Paulo die Führung. Die Höhe der Ernte Brasiliens und damit der Welternte wird heute von der Ernte Sao Paulos bestimmt. Die vier Kaffeeprovinzen lassen sich nach klimatischen Verhältnissen in zwei von einander sehr verschiedene Zonen einteilen: die Rio- und

die Santoszone. Zur Riozone werden die Provinzen Rio de Janeiro, Espirito Santo und Teile von Minas Gereas und Sao Paulo gezählt. Die zweite Zone wird von den übrigen Kaffeegebieten in Sao Paulo und Minas Gereas gebildet. Da die Riozone im Osten vom Atlantischen Ozean begrenzt wird, ist ihr Klima durch regelmäßige Abkühlung der Seewinde ausgezeichnet. Der Kaffeeanbau kann hier vorteilhaft nur in einer Höhenlage von 200 bis 500 m über dem Meere betrieben werden. Der im Handel bekannte Regenkaffee (café des aguas) stammt aus Plantagen, die höher als 500 m liegen. Dagegen wird der sehr geschätzte Café capilania in Plantagen gebaut, die unter 200 Meter liegen.

Die Santoszone hat eine Ausdehnung von 225 000 qkm, wovon allein 200 000 qkm auf den Staat Sao Paulo entfallen.[1]) Das Klima ist infolge der Lage zum Meere nur geringen Schwankungen unterworfen und eignet sich daher vorzüglich zum Kaffeebau. Die größten Kaffeeplantagen befinden sich an der Soracabanabahn. Die Kaffeeberge liegen hier meist in einer Höhe von 600 bis 800 m.[2]) Tiefer liegendes Areal ist dem Frost ausgesetzt. Gegen Frost ist der Kaffeebaum sehr empfindlich. Man muß daher bei Neuanpflanzungen immer die Sicherheit haben, daß die Ländereien dementsprechend gelegen sind.[3])

Die Ertragsfähigkeit ist nach Delten-Laerne in der Santoszone erheblich größer, als in der Riozone. Die mittlere Jahresernte beträgt hier nur 344 g, während sie sich dort auf 804 g für die Pflanze erhöht.

Es sei noch erwähnt, daß der Staat Rio de Janeiro weit wärmer als Sao Paulo und die Reifeperiode dort eine kürzere ist. Daher kommt der Riokaffee immer mindestens einen Monat vor dem Santoskaffee auf den Markt.

Etwa 75 % sämtlicher Plantagen sind mit einer Varietät von Coffea arabica, dem „Café nacional" bepflanzt. Eine ertragreichere, aber weniger ausdauernde Spielart ist der „Café Bourbon", der auf 20 % aller Plantagen kultiviert wird. Die eigenartige Kultur des Kaffeebaumes in Brasilien schildert sehr anschaulich Hugo Zöller in „Die Deutschen im brasilianischen Urwald", Berlin 1883, S. 104.

[1]) Nach Delten-Laerne.
[2]) Vgl. Kurth, S. 20 ff.
[3]) Nach Dafert, Die Lage des Kaffeebaues in Brasilien, S. 7.

Die Ländereien, welche bisher in Brasilien zum Kaffeebau Verwendung fanden, waren nahezu ausschließlich solche, deren natürlicher Pflanzenwuchs Wald bildete. Selten wagte man sich auf Grasflächen hinaus. Man nahm an, daß der Boden eines niedergelegten Waldes fruchtbarer ist, als ehemaliges Grasland.[1]) Solange die Aufteilung des Waldes noch nicht durchgeführt war, machte es sich der Pflanzer leicht. Zeigte sich in einer Pflanzung ein Rückgang des Ertrags, der auf teilweise Erschöpfung des Bodens schließen ließ, so wanderte der Pflanzer mit seinem Personal ins Innere und legte eine neue Plantage an. Die alte wurde nach ein paar Jahren ganz verlassen und ging rasch in Wald über. Auf der neuen Plantage zündete man zunächst den Wald an und benutzte die Asche als Düngung. Hierauf wurden die Setzlinge gepflanzt. Zu Beschattung der jungen Bäumchen säte man in die Zwischenräume der neuen Kulturen Mais. Die Anlage glich daher in den ersten Jahren ihres Bestehens mehr einem Maisfelde als einem Kaffeeberg.

Brasilien verfügt nicht mehr über den unbegrenzten jungfräulichen Waldboden, der früher bei extensiver Wirtschaft reiche Erträgnisse brachte. Dazu haben die brasilianischen Pflanzer, durch günstige Kaffeepreise veranlaßt, lange Zeit den Anbau anderer Gewächse, besonders der nötigen Cerealien, vernachlässigt, oder teilweise sogar ganz aufgehoben.[2]) Brasilien war aus diesem Grunde genötigt, große Mengen Brotgetreides aus dem benachbarten Argentinien zu beziehen. Die Folgen dieser Handlungsweise machten sich für den Pflanzer unangenehm bemerkbar, als er für sein Produkt auf dem Weltmarkte einen bedeutend geringeren Preis bekam, wie bisher. Erschwert wurde die Lage des Pflanzers noch dadurch, daß die Erschöpfung des Bodens einen Mehraufwand an Produktionskosten bedingte. So fiel in einigen Bezirken der Mogyanabahn die Produktion von 100 bis 200 Arroba[3]) für 1000 Bäume auf 45 bis 60 Arroba.[4]) Bei den außerordentlich niedrigen Kaffeepreisen jener Jahre kam daher die Mehrzahl der Pflanzer aus dem Schuldenmachen nicht heraus. Sie mußten Hypotheken aufnehmen, nur um die Pro-

[1]) Dafert, S. 6.

[2]) Pierre Denis spricht in seinem L'Etat de Saint Paul, Paris 1908, S. 17 vom „la grande fièvre de plantation".

[3]) 1 Arroba = 14,7 kg.

[4]) Kurth, S. 29.

duktionskosten zu decken. Mitunter konnten die Pflanzer nicht einmal die Löhne an die italienischen Arbeiter bezahlen, so daß sich sogar die italienische Regierung veranlaßt sah, diplomatische Vorstellungen in Rio de Janeiro zu erheben.[1]) Diese mißliche Lage der Pflanzer veranlaßte die Regierung zu Maßnahmen, die unter dem Namen Kaffeevalorisation bekannt sind. Sie wurden von dem Staate Sao Paulo teils in Verbindung mit anderen brasilianischen Bundesstaaten, teils mit Unterstützung der Bundesregierung getroffen. Es galt vor allen Dingen, Marktpreise für den Artikel Kaffee zu erzielen, die den Pflanzern eine auskömmliche Existenz ermöglichten.

Die Kaffeepreise beliefen sich in Brasilien bis zum Jahre 1860 durchschnittlich auf 60 Mk. für den Sack à 60 kg. In Zeiten kleiner Ernten stiegen sie sogar auf 100 und 110 Mk.[2]) und erreichten so einen Stand, der für die Pflanzer große Gewinne abwarf. Es fand infolgedessen eine starke Vermehrung der Kaffeeplantagen statt, die in den Jahren 1890 und 1891 ihren Höhepunkt erreichte. Die neuerrichteten großen Anpflanzungen machten sich 1897 dadurch geltend, daß die Welternte von $10^1/_2$ Millionen Sack plötzlich auf 14 Millionen Sack emporschnellte. Der Konsum betrug aber nur $12^1/_2$ Millionen Sack. Es bildete sich daher aus dem Überschuß der Produktion ein großer Weltvorrat, der als Zeichen einer Überproduktion lähmend auf die Preise wirken mußte. Ein scharfer Preisrückgang folgte. Dieser währte etwa bis 1900. Zunächst machte sich dieser Preissturz für den brasilianischen Pflanzer nicht allzu scharf bemerkbar, weil die Differenz durch den damals niedrigen Kurs auf London zum Teil wieder ausgeglichen wurde. Der Tiefstand erreichte 1902 mit $28^1/_4$ Mk. per Sack in Brasilien seine unterste Grenze. Die Jahre 1903 und 1904 brachten zwar eine kleine Besserung der Preise, doch waren diese noch so niedrig, daß die Existenz vieler Pflanzer ernstlich bedroht war. Da kam im Herbst 1905 die Ernteschätzung für 1906 heraus. Infolge außerordentlich günstiger Witterungsverhältnisse erwartete man in Brasilien eine Ernte, wie sie noch nie dagewesen war. Die Preise gingen daher auf 22 Mk. für den Sack zurück. Nach den Berechnungen

[1]) Kurth, S. 81.

[2]) C. v. Kosenitz gibt in seinem Werke „Bilder aus Brasilien". Leipzig 1885, Schilderungen von dem Luxus der Kaffeebarone, die große Summen überflüssig ausgeben.

des Franzosen Laneuville und des brasilianischen Sachverständigen Augusto Ramos belaufen sich allein die Produktionskosten, d. h. die Kosten der Bereitung des Grund und Bodens, des Pflückens usw. auf 34 Mk. Dazu kommen noch die Transportspesen, Versicherung, Lagerspesen, Kommission usw. Weiterhin war aber auch die Verzinsung der in den Pflanzungen angelegten Kapitalien zu berücksichtigen, die auf 14 Mk. per Sack geschätzt wird. Zur Milderung der Not verbot zwar in Sao Paulo seit 1903 ein Gesetz die Anlage neuer Kaffeeplantagen und belegte Neuanpflanzungen mit hohen Abgaben. Wie weit sich jedoch diese Verordnung wirksam zeigte, läßt sich nicht sagen, da die Kontrolle im Innern des Landes sehr schwer durchführbar ist. Diese Maßnahme konnte also nicht genügen. Da tauchte der Gedanke auf, die Produktion trustmäßig zusammenzufassen und sie nur zu einem festgesetzten Minimalpreis an den Konsum abzugeben. Man wollte eine Anleihe aufnehmen, die von der Bundesregierung garantiert werden sollte. Mit dieser Summe war beabsichtigt, dem Markt so viel Kaffee zu entziehen, bis die Preise eine Höhe erreichten, die den Pflanzer ohne Verlust arbeiten ließen. Die Statistik zeigt, daß einzelne Ernten den Konsum weit überschreiten, dagegen andere ihn nicht zu decken vermögen. Die Kaffeevalorisation betrachtete daher als ihre Hauptaufgabe, diesen temporären Überfluß aufzuspeichern und mit ihm die fehlenden Mengen folgender kleiner Ernten zu decken.[1]) Der erstrebte Minimalpreis wurde auf 60 Fs. per Sack à 60 kg, gegen 40 bis 50 Fs. der letzten Jahre festgesetzt.

In dem Städtchen Taubaté, zwischen Santos und Rio gelegen, fanden die Beratungen der beteiligten Regierungen ihren Abschluß. Da die Bundesregierung zunächst ihre Teilnahme an dem Unternehmen versagte, beschloß der Staat Sao Paulo, auf eigene Gefahr den Plan durchzuführen. Die größte Sorge blieb die Unterbringung der Anleihe. Das Haus Rothschild, das bis dahin alle das wirtschaftliche Leben Brasiliens betreffenden Anleihen emittiert hatte, lehnte als Gegner der Valorisation die Übernahme der Anleihe ab. Der Erfolg schien so wieder in weite Ferne gerückt. Hilfe war aber doch augenblicklich nötig. Die Regierung schloß daher mit einer Reihe amerikanischer und europäischer Kaffeefirmen, an deren Spitze das Haus Arbuckle,

[1]) Vgl. Flachsbarth, S. 2 ff.

New York stand, einen Vertrag. Die Kaffeefirmen verpflichteten sich, 2 Millionen Sack Kaffee mit der Summe von 4 Millionen £ zu lombardieren. Ferner wurde im Dezember 1906 eine Anleihe in Höhe von 3 Millionen £ bei einer englisch-amerikanischen Bankengruppe, die von der Firma J. H. Schröder, London und von der National City Bank, New York vertreten wurde, aufgenommen. Garantiert wurde diese Anleihe durch Erhebung einer Ausfuhrabgabe von 3 Fs. für den Sack. Der Staat Sao Paulo war somit in der Lage, seine Ankäufe in vollem Umfange fortzusetzen. Bis zum Beginne des Jahres 1908 wurden dann von ihm insgesamt 8 Millionen Sack Kaffee aufgekauft und in den Haupthandelsplätzen Havre, New York und Hamburg eingelagert. Hierdurch war die Aufgabe, das Angebot in ein richtiges Verhältnis zur Nachfrage zu bringen, gelöst.

Es ist interessant, festzustellen, wie sehr damals das Budget von Sao Paulo unter dem Einflusse der Valorisation stand. Die Aktiva und Passiva betrugen 1905 215000 Kontos. Sie stiegen bis 1907 auf 507000 Kontos. Diese Steigerung von 25% wurde auf der Aktivseite durch den Wert des aufgekauften Regierungskaffees, auf der Passivseite durch aufgenommene Anleihen hervorgerufen.

Jetzt galt es aber, Maßregeln zu ergreifen, um der Regierung die Zurückbehaltung der erworbenen Bestände bis zu dem Zeitpunkte zu ermöglichen, wo die Marktlage den Verkauf gestattete. Zu diesem Zwecke wurde eine von der Bundesregierung garantierte große Anleihe im Betrage von 15 Millionen £ aufgenommen.[1]) Die Unterbringung dieser Anleihe dauerte längere Zeit, da mit verschiedenen Bankengruppen Verhandlungen angeknüpft wurden. Nach geraumer Zeit konnte eine Einigung über die für die Anleihe zu bietende Garantie erzielt werden. Am 12. Dezember wurde der Vertrag abgeschlossen. Das internationale Konsortium bestand aus den Firmen: J. H. Schröder, London; National City Bank, New York; Bleichröder, Berlin; Société Générale und Banque de Paris et des Pays Pas. Von der Gesamtsumme der Anleihe von 15 Millionen £ entfielen 2 Millionen £ auf Deutschland.

Die Regierung von Sao Paulo verpflichtete sich in dem Vertrage ausdrücklich, bis zur völligen Rückzahlung der 15 Millionen £ auf jeden Einfluß auf den aufgestapelten Kaffee zu ver-

[1]) Vgl. Kurth, S. 85 ff.

zichten. Sie versprach weder direkt noch indirekt neuen Kaffee zu kaufen und irgend ein Gesetz zu erlassen, welches eine neue Aufnahme der Valorisation genehmigte. Die Regierung von Sao Paulo verpflichtete sich also, ganz auf jede weitere Teilnahme an dem Valorisationsunternehmen zu verzichten. Der Vertrag wurde dadurch zu einem Markstein in der Geschichte der brasilianischen Kaffeevalorisation. Die aufgenommene Anleihe wurde sichergestellt durch:

1. einen Ausfuhrzoll von 5 Fs. per Sack à 60 kg,
2. die dem Staate gehörigen 7 Millionen Sack Kaffee,
3. die unbedingte Garantie für Kapital und Zinsen von der Bundesregierung.

Die Paulistaner Regierung hatte außerdem die Verpflichtung übernommen, daß der Kaffeeexport in den folgenden drei Jahren 9, 9 $^1/_2$ und 10 Millionen Sack nicht überschritte. Jede Mehrausfuhr sollte einem Zoll von 20 Prozent ad valorem unterliegen. Diese Exportlimitierung brachte der brasilianischen Volkswirtschaft große Nachteile. Jeder Pflanzer war bemüht, seinen Kaffee vor Erreichung der Exportgrenze ins Ausland zu schicken. War das Exportlimit überschritten, so stockte Handel und Verkehr bis zu Beginn der neuen Ernte. Diese erreichte dann gewöhnlich die Grenze, verstärkt durch den Überschuß des vergangenen Jahres, noch früher.

Für die Verwaltung der 7 Millionen Sack Kaffee wurde ein internationales Konsortium ins Leben gerufen, das am 11. Dezember 1908 6 793 152 Sack übernahm.

Die Zeichnung der Anleihe fand am 16. Dezember 1908 an den Hauptbörsen Europas statt. Sie wurde in wenigen Stunden überzeichnet.

Über die Verwendung des Erlöses konnte nichts Genaues in Erfahrung gebracht werden. Der Erlös hat bei dem Übernahmekurs von 85 % ca. 12,75 Millionen £ betragen. Er dürfte für den bestimmten Zweck völlig aufgebraucht worden sein, da die zu deckenden Verbindlichkeiten der Regierung auf 12,71 Millionen £ geschätzt worden waren.

Das Komitee zur Verwaltung des Regierungskaffees wurde gebildet aus den Herren Baron Schröder, Vorsitz; Dom Ramos, Regierungsvertreter; H. Liekin, Th. Wille, Ed. Bunze, als Vertreter des Kaffeehandels; Société Générale; J. H. Schröder als Vertreter der Bankengruppe.

Das Komitee beschloß, den Kaffee nicht unter einem festgesetzten Minimalpreis zu verkaufen. Als jährliches Verkaufsquantum wurde zunächst $^1/_2$ Million Sack bestimmt. In Anbetracht der ungünstigen Marktlage des Artikels wurde im Jahre 1909 von einem Verkaufe Abstand genommen.

Im Jahre 1910 veranstaltete das Valorisationskomitee seine ersten Verkäufe. Es wurden meistbietend 532 289 Sack verkauft. Anfang April 1911 und zu Beginn des Jahres 1912 fanden weitere Verkäufe statt, die ebenfalls zu Marktpreisen untergebracht wurden. Mitte November 1912 erschien über den Stand der Valorisation nachstehende amtliche Mitteilung:

> „Die Anleihe wurde durch Rückzahlung von ursprünglich 15 Millionen £ auf 5 447 000 herabgesetzt. An Kapitalrückzahlungen wurden geleistet 9 552 000 £, an Zinsen 2 618 339 £".

Die letzten Verkäufe des Komitees erfolgten im Februar 1913. Es gingen 1 231 000 Sack in den Konsum über, die in Hamburg einen Preis von 70 bis 71 Pfennig, also 4 924 000 £ erzielten.

Das Jahr 1913 brachte dem Kaffeemarkt eine gewaltige Erschütterung. Der Hamburger Terminmarkt ging infolge günstiger Schätzung der Ernte 1913/14 von 70 Pfennig im Januar auf 42 Pfennig per $^1/_2$ kg im Juli zurück.

Nach den Berechnungen des Verfassers sah die Bilanz des Valorisationskomitees vor Ausbruch des europäischen Krieges wie nachstehend aus:

Es wurden verkauft	1910	532 289	Sack
	1911	1 200 000	„
	1912	700 000	„
	1913	1 200 000	„
		3 632 289	Sack.
Vom Komitee wurden übernommen		6 793 152	Sack
davon verkauft		3 632 289	„
also noch im Besitz des Komitees		3 160 863	Sack.[1])

Preis in Hamburg Februar 1914: 49 Pfg. per $^1/_2$ kg = 3 £ per Sack = 9 482 489 £.

[1]) Dieser Bestand war vor Kriegsausbruch auf die verschiedenen Häfen wie folgt verteilt (in 1000 Ballen):

Havre	1215	Marseille	66
Hamburg	1005	Bremen	44
Antwerpen	723	Rotterdam	25

Bestand der Anleihe 1912	5 447 000 £
zuzügl. 6% Zinsen Nov. 1912 bis Jan. 1913	81 705 „
	5 528 705 £
— Verkaufserlös 1913 ca.	3 900 000 „
	1 628 705 £
zuzügl. Zinsen auf 1 Jahr à 6% . . .	97 722 £
Spesen seit Januar 1913 ca.	158 043 „
	1 884 470 £
Wert des noch im Besitz des Komitees befindlichen Kaffees	9 482 489 „
Saldo	7 598 019 £

Die Aufstellung zeigt für das Valorisationskomitee einen Gewinn von 7 598 019 £ unter der Voraussetzung, daß der restliche Teil des Kaffees zum Tageswert Februar 1914 absetzbar war.

Die Valorisation ist auch heute noch nicht beendet. Allerdings sind die im Staatsgebiet der Mittelmächte, sowie in deren Okkupationsgebiet eingelagerten Vorräte des Valorisationskomitees von diesen beschlagnahmt und in den Konsum überführt worden. Dafür haben sich aber im Ursprungslande neue Mengen angehäuft. Die Regierung war daher gezwungen, erneut Aufkäufe vorzunehmen und versucht aus diesem Grunde eine neue Anleihe unterzubringen.[1]) Die Valorisation ist so in ein neues Stadium eingetreten. Das nur als Notbehelf für eine kritische Periode gedachte Unternehmen scheint so zu einer ständigen Einrichtung zu werden.

Bei Betrachtung der Valorisation muß man sich zunächst die Frage vorlegen: Ist ein Eingriff des Staates in das Wirtschaftsleben eines Landes gerechtfertigt? Die Antwort muß von Anhängern des Schutzzolles ohne weiteres bejahend lauten. Der Staat soll einzelnen Klassen seiner Bürger, die wirtschaftlich ins Hintertreffen geraten sind, helfen.

Weiterhin kommt es darauf an, ob die ergriffenen Maßnahmen als richtig zu bezeichnen sind. Zwei Momente muß man hier beachten:

1. das Prinzip der Valorisation,
2. die praktische Ausführung.

Die Valorisation bezweckt die Aufstapelung des Überschusses großer Ernten und dessen Abgabe zu Zeiten kleiner

[1]) Nach den Leipziger N. N. vom 19. Juni 1917 schwankt die Regierung zwischen einer äußeren Anleihe und einer direkten Notenausgabe.

Ernten. Es ist daher der Beweis zu führen, daß auf große Ernten tatsächlich auch kleine folgen. Die brasilianische Regierung nahm das Letztere an und führte zu dessen Begründung aus:

1. Dreiviertel der Welternte wird in Brasilien erzeugt. Die Ernten der übrigen Länder sind seit 1880 ständig zurückgegangen, so daß die Steigerung der Welternte auf Brasilien allein zurückzuführen ist.
2. Das Pflanzverbot von 1902 macht ein weiteres Steigen der Produktion unmöglich.
3. Nur einzelne Ernten überschreiten den Konsum, stets folgen kleinere Ernten darauf.

Die Statistik bestätigt Punkt 1 vollkommen. Die nichtbrasilianische Produktion betrug 1898: 4,4 Millionen Sack, sank dann auf 4,1 Millionen im Erntejahr 1906/07 und erreichte 1911/12: 4 918 000 Sack.

Für die Beurteilung des zweiten Punktes fehlt jede statistische Grundlage. Doch darf man der Frage der Zahl der Bäume keine allzu große Bedeutung beimessen. Dieselbe Anzahl Bäume, die 1906/07 in Sao Paulo 15,4 Millionen Sack hervorbrachte, lieferte ein Jahr später 7,2 Millionen Sack.

Der dritte Punkt ist daher für die Durchführbarkeit der Valorisation allein maßgebend.

Um die Frage einer dauernden oder temporären Überproduktion zu klären, ist es nötig, die Produktion und den Konsum einer Reihe von Jahren einander gegenüber zu stellen und den Durchschnitt beider zum Vergleich heranzuziehen.

Man hat diesen Weg auch eingeschlagen, und zum Vergleich die Jahre 1902 bis 1906 herangezogen. Es betrug die Produktion in Säcken à 60 kg:[1])

	Produktion		Konsum der Welt
	Sao Paulo	Rio und Minas	
1902/03	8 350 000	3 974 000	15 445 000
1903/04	6 539 000	4 018 000	16 770 000
1904/05	7 426 000	2 547 000	16 225 000
1905/06	6 983 000	3 244 000	16 000 000
	29 148 000	13 783 000	64 440 000
Jahresdurchschnitt .	7 287 000	3 443 000	

[1]) Nach der Aufstellung der Regierung von Sao Paulo.

Jahresdurchschnitt von:		
Sao Paulo	7 287 000	
Rio und Minas	3 443 000	
Espirito und Bahia	500 000	Durchschnitt
Andere Welt	3 700 000	des Weltkonsums
Durchschnitt der Welternte . .	17 930 000	16 100 000

Die beiden Zahlen ergeben ein Produktionsdefizit von 1,2 Millionen Sack, und damit die Möglichkeit, die Valorisation durchzuführen.

Bei Berechnung der Durchschnittszahlen ist von dem Gedanken ausgegangen worden, daß große und kleine Ernten einander periodisch ablösen und daß in den Jahren 1902 bis 1906 eine solche Periode erfaßt sei. Dies trifft jedoch nicht zu. Es sind die gefundenen Zahlen keineswegs Durchschnittszahlen.[1])

Es beliefen sich die Ernten nach During-Rotterdam:

1897/98	16 070 000	1. Periode
1898/99	13 775 000	
99/1900	13 815 000	
1900/01	15 075 000	
1901/02	19 792 000	2. Periode
1902/03	17 565 000	
1903/04	15 757 000	
1904/05	14 349 000	
1905/06	14 283 000	
1906/07	23 920 000	3. Periode
1907/08	14 606 000	
1908/09	16 665 000	
1909/10	19 730 000	4. Periode
1910/11	14 666 000	
1911/12	17 105 000	

In der Höhe der Ernten ist eine Wellenbewegung deutlich zu erkennen. Große Ernten wechseln mit einer Anzahl kleiner immer ab. Die Statistik zeigt nun, daß die Jahre 1902/06 eine große Ernte nicht einschließen. Sollen diese vier Jahre daher ein annähernd richtiges Resultat ergeben, so muß entweder das Jahr 1906/07 oder 1901/02 mit berücksichtigt werden.

[1]) Vgl. Altschul, S. 120 ff.

Das Jahr 1906/07 sei hier ausgeschieden, da seine Ernte ganz ungewöhnlich groß war. Zieht man die Ernte 1901/02 zu der Periode, so ergibt sich eine Durchschnittsweltproduktion von 16 350 000 Sack gegen 14,9 Millionen der Schätzung.

Diese Zahlen lassen die Durchführbarkeit in einem ganz anderen Lichte erscheinen. Um dem unvermeidlichen Fehler einer solchen Schätzung möglichst zu begegnen, haben wir mehrere Jahre berücksichtigt. Die Ernten seit 1906 haben uns ja neues Material gegeben, das genauere Berechnungen ermöglicht. Der Durchschnittswert der Jahre 1901/11 ergibt 17,1 Millionen Sack, für die Produktion bei einem Durchschnittskonsum von ca. 18 Millionen Sack. Legen wir nun diese Zahlen der Betrachtung der Valorisation zu Grunde, so hätte es den Unternehmern möglich sein müssen, durchschnittlich 900 000 Sack im Jahre abzustoßen. Die obige Aufstellung berechtigt uns zu unserer Annahme. Die Verkäufe betragen von 1910 bis 1913 in der Tat 3 632 289 Sack.

Die Lösung der Aufgabe, eine Verminderung des Weltvorrates herbeizuführen, war dadurch ermöglicht. Der Weltvorrat betrug am 1. Juli:[1])

1906/07	16 380 000 Sack
1911/12	12 085 000 Sack.

Aber auch das Hauptziel der Valorisation, die Hebung der Kaffeepreise in Brasilien, wurde vollkommen erreicht. Nach den Berichten für Handel und Industrie betrug in Santos der mittlere Jahrespreis in Milreis für 1 Sack Kaffee:[2])

1906	29,950
1907	28,9930
1908	29,095
1909	31,026
1911	53,8776
1912	57,891

Im Jahre 1912 war das Valorisationskomitee sogar Herr des Marktes, da der Konsum die Ernte überstieg und die vorhandenen Vorräte in festen Händen waren. In den Vereinigten Staaten sah man sich veranlaßt, auf Grund der Sherman Bill gegen den brasilianischen Staat vorzugehen, um einen Verkauf der in New

[1]) Nach einem Bericht von Nortz & Comp., Havre v. 8. 2. 1913.
[2]) Jahrgang 1914, S. 186.

York lagernden Valorisationsbestände zu erzwingen.[1]) Brasilien drohte darauf mit dem Boykott amerikanischer Waren. Man ließ daher die Anklage fallen. Nach dem Handelsmuseum 1913, Seite 15, zahlte Deutschland 1912: 60 Millionen Mark und die Vereinigten Staaten 30 Millionen Dollars mehr an Brasilien, als 1906. Leider hat man diese Gewinne in Brasilien nur zum geringen Teil zu nutzbringenden Anlagen und zur Schuldentilgung verwandt. Vielfach sind die gewaltigen Summen, welche die Kaffeevalorisation dem Lande brachte, durch Verschwendung aufgebraucht worden.[2])

Die Kaffeevalorisation wurde bis zum Jahre 1910 von vielen Seiten als verunglückt angesehen. Groß- und Kleinhändler vermieden es in diesen Jahren, ein Kaffeelager zu halten, da sie glaubten, einen baldigen Zusammenbruch des Unternehmens vorauszusehen.[3])

Diese Versäumnis mußten die Konsumenten teuer bezahlen. Der Handel war durch die Unterschätzung der Valorisation 1912 gezwungen, zu jedem Preise zu kaufen, da er alle seine Vorräte aufgezehrt hatte.

Der Valorisation war es so zunächst gelungen, die Preise nicht nur vor weiterem Sinken zu bewahren, sondern sie noch über die erstrebte Höhe zu bringen. Die endgültige Abwickelung des Unternehmens bleibt noch abzuwarten. Der Einfluß des Krieges hierauf war noch nicht zu ermitteln.

Es wäre nun im engen Anschluß an die Kaffeevalorisation die brasilianischen Währungsverhältnisse noch einer eingehenden Betrachtung zu unterziehen.

Brasilien hat dem Namen nach laut Gesetz vom Jahre 1871 Goldwährung.[4]) Eine übermäßige Ausgabe von Noten hatte jedoch einen starken Metallabfluß zur Folge, so daß Zahlungen im Inland fast ausschließlich in Papiergeld geleistet werden. Der jeweilige Wertunterschied zwischen Gold und Papier ergibt sich aus dem Wechselkurse in Rio de Janeiro auf London, der die Quantität englischen Geldes angibt, für die man ein Milreis Papier zahlt. Der Wechselkurs auf London reguliert den Wert des brasilianischen Geldes. Da die englische Valuta in Rio de Janeiro in englischer

[1]) Handelsmuseum 1913, S. 15.
[2]) Ebenda, S. 5 und 26.
[3]) Nach mündlicher Auskunft.
[4]) Zum Kurse von 27 d für 1 M. zu 1000. Reis.

Währung notiert, so ist ein Steigen des brasilianischen Wechselkurses gleichbedeutend mit einer Werterhöhung des brasilianischen Geldes.[1])

Der brasilianische Wechselkurs ist für den Kaffeehandel von außerordentlicher Bedeutung. Der Kaffeepreis unterliegt, da Brasilien ja das Hauptproduktionsland ist, den bedeutenden Valutaschwankungen der brasilianischen Währung. Bei einem Anziehen der brasilianischen Valuta müssen die brasilianischen Ablader auch ihre Forderung erhöhen, denn sie bekommen für die in £ eingehenden Rimessen bei hohem Stand des Wechselkurses weniger brasilianische Papierwährungseinheiten, als bei niedrigem Stand.

Je günstiger nun die Finanzverhältnisse Brasiliens liegen, um so höher ist naturgemäß der Wechselkurs, um so mehr müssen aber auch die Kaffeepreise steigen. Gelingt es nun den Abladern in Europa, die erhöhten Kaffeepreise durchzusetzen, so kann ihnen der jeweilige Stand der Valuta ganz gleichgültig sein.

Sehr oft war ihnen das aber nicht möglich. Sie mußten daher ihrerseits versuchen, billiger einzukaufen, d. h. dem Pflanzer für sein Produkt weniger zahlen. Je höher demnach der Wechselkurs stand, um so weniger bekam der Pflanzer für sein Erzeugnis.[2]) Infolgedessen hatten der Pflanzer und der Handel ein starkes Interesse an einem niedrigen Kurs, da sie ja dann bei einem Verkauf in Europa bedeutend mehr brasilianische Einheiten lösten. Die Regierung dagegen ist an einem möglichst hohen Kurs interessiert. Je mehr sich nämlich der Kurs dem Goldpunkt nähert, um so eher kann sie daran denken, das lästige Papiergeld zu beseitigen und nach europäischem Muster die Goldwährung durchzuführen. Andererseits hebt sich bei einem hohen Kurs der Kredit des Landes. Es werden ausländische Kapitalien investiert und die Regierung erhält eine Fülle von Steuern, da jedes eingenommene Milreis einen viel höheren Wert hat. Außerdem vermindert sich die Zinsenlast der auswärtigen Schuld, denn das Land braucht ja für die Zinsen jetzt bedeutend weniger Milreis zu zahlen. Tilgt die Regierung die Schuld, so hat sie sogar

[1]) Auf der Basis von 27 d hat ein Milreis Gold nach deutschem Gelde einen Wert von Mk. 2,27. Bei einem Kurs von 12 d hat der brasilianische Milreis einen Wert von Mk. 1,04.
[2]) Nach Norden, S. 139, macht jedes 1/8 d Hausse des brasilianischen Wechselkurses für den Pflanzer eine Mindereinnahme von 1% aus.

einen bedeutend geringeren Betrag an Milreis aufzubringen, als sie bei niedrigerem Kurs bekommen hat.

Unsere Aufgabe wird es nun sein, eine technische Einrichtung zu betrachten, die für den internationalen Kaffeehandel gleichfalls von hoher Bedeutung ist. Das Übergewicht der brasilianischen Kaffeeproduktion auf dem Weltmarkt ist ein derartiges, daß das Angebot der übrigen Erzeugungsländer für die Preisbildung nicht in Frage kommt. Es sind daher für die Gestaltung der Marktpreise die brasilianischen Ernteschätzungen, sowie die Berichte über die Erntevorräte allein maßgebend. Die brasilianischen Ernteschätzungen beruhen vielfach auf den Erhebungen der brasilianischen Municipal-Kammern, welche jede einzelne Plantage für den Zweck der Steuererhebung schätzen lassen. Um möglichst niedrig eingeschätzt zu werden, geben jedoch manche Pflanzer den Beamten gegenüber nur den vierten oder fünften Teil ihrer Produktion an, während andere, die ihre Pflanzungen verkaufen wollen oder Kredit brauchen, ihre Ernten überschätzen.[1]) Man muß daher diese Schätzungen der Steuerbehörde als unzuverlässig bezeichnen. In der neueren Zeit hat man versucht, Schätzungen auf Grund der Nachweise über den Transport des Kaffees von jeder Eisenbahnstation, worüber angeblich genaue Statistik geführt wird, vorzunehmen. Über den Erfolg dieser Methode ist noch nichts Näheres bekannt geworden.[2])

Da die Kaffeeplantagen Brasiliens in räumlich sehr weit voneinander getrennten Distrikten liegen, wird die Beurteilung der Produktion außerordentlich erschwert. Täuscht sich ja selbst der einzelne Pflanzer, dessen Mitteilungen man für die Ermittelungen des Gesamtresultats zu Grunde legen muß, oft gewaltig in der Schätzung des Ertrages seiner Pflanzung. Es müssen daher die Schätzungen der Gesamternte Brasiliens, auch wenn sie auf fleißigen und umfassenden Beobachtungen beruhen, immer nur ein Versuch bleiben, die Gesamternte zahlenmäßig zu erfassen.

So schätzte Mitte 1901 eine zuverlässige brasilianische Firma die Ernte 1902/03 auf das Maximum von $4\,^1/_2$ Millionen Sack. Im Dezember erhöhte dann ein anderes Haus die Schätzung auf das Minimum von 6 Millionen. Der tatsächliche Ertrag dieser

[1]) Flachsbarth, S. 3 ff.
[2]) Kurth, S. 57.

Ernte belief sich dann auf 3,8 Millionen, also ca. 50 % der letzten Schätzung.[1])

Wir haben nun noch die Organisation und Technik des brasilianischen Kaffeehandels, den Weg des Produktes vom Pflanzer bis zum Exporteur, der Betrachtung zu unterziehen.

Jedes für den Weltmarkt in Betracht kommende Kaffeeland hat gewöhnlich einen oder mehrere Kaffeemärkte, in welchen sich vor dem Export die dezentralisierte Produktion konzentriert. Für Brasilien kommen als solche Hauptplätze für den Kaffeehandel die Städte Rio de Janeiro und Santos in Betracht. Diese beiden Plätze sind zu gleicher Zeit die Hauptverschiffungshäfen für Kaffee. Es wurden dieser Betrachtung die Verhältnisse in Rio zu Grunde gelegt, welche jedoch mit den in Santos gebräuchlichen Handelsformen im wesentlichen übereinstimmen.[2])

Die brasilianischen Pflanzer waren von jeher bestrebt, ihr Produkt so schnell als möglich und zu einem möglichst hohen Preis an den Mann zu bringen. Die Schaffung einer Anzahl sogenannter „Kaffeebahnen", sowie die Einführung verbesserter maschineller Aufbereitungsmethoden haben, wie wir schon früher sahen, bewirkt, daß die Ernten in der Gegenwart in viel kürzeren Zeiträumen an den Markt kommen, wie in früheren Jahren.[3]) Naturgemäß mußten solche Veränderungen die gesamte Organisation des Kaffeehandels beeinflussen, die denn auch in den letzten Jahren mannigfache Veränderungen erlitten hat. Vor allem machten sich Bestrebungen geltend, die Zwischenglieder, welche in Brasilien zwischen Produzent und Exporteur vermitteln, auszuschalten. Vorläufig hatten jedoch diese Versuche keinen Erfolg.

Der brasilianische Pflanzer sendet sein Produkt zunächst an einen „Kommissario" in Rio de Janeiro, der für ihn den Verkauf des Kaffees an einen anderen Händler, „Ensaccadero" genannt, besorgt. Der Kommissario erhält von den einzelnen Pflanzern Partieen von 40, 50, ja selbst von 10 bis 25 Sack. Da die Exporteure für solch kleine Partieen keine Verwendung haben, so tritt als Zwischenkäufer der Ensaccadero auf. Man versteht darunter einen Spekulanten, welcher den Kaffee so lange auf Lager nimmt, bis eine günstige Marktlage ihn veranlaßt, das

[1]) L. de Millas Nachf., Bericht vom 7. November 1913.
[2]) Delden Laerne, S. 68 f.
[3]) Kurth, S. 63.

Produkt an den Exporteur zu verkaufen.[1]) Die Kontore der Kommissarios sind meist in unmittelbarer Nähe der Kaffeebörse gelegen. Der Geschäftsabschluß zwischen Kommissario und Ensaccadero erfolgt auf Grund eines „bona fide"-Musters in den Räumen der Börse. Der Verkauf geschieht gegen 20 Tage Ziel oder $^1/_2$ % Diskont bei Barzahlung. Für seine Bemühungen berechnet sich der Kommissario meist 3% Provision, die der Pflanzer zu zahlen hat.

Der Ensaccadero ist so der „Käufer aus erster Hand", da er nur für eigene Rechnung und Gefahr handelt. Mittels Rollwagen läßt er die Kaffeesäcke von der Bahnstation oder von dem Lagerhaus des Kommissarios nach seinem Lager bringen und entleert sie sofort auf den großen Lagerböden. Durch Mischen mehrerer kleiner Partien, durch Verlesen und Reinigen, oftmals auch durch verbotene Mittel, wie Färben, versucht nun der Ensaccadero eine Ware herzustellen, wie sie auf dem Weltmarkt zu günstigen Preisen Abnehmer findet. Da die Pflanzer Säcke von beliebigem Gewicht und beliebiger Größe schicken, so ist es auch seine Aufgabe, jeden Sack auf das im Kaffeehandel übliche Gewicht von 60 kg zu bringen.

Der Verkauf zwischen Ensaccadero und Exporteur geht durch Vermittlung eines Maklers vor sich. Allerdings kommen in Santos auch Geschäfte ohne diese Vermittelung zustande. Man kann jedoch annehmen, daß $^2/_3$ des gesamten brasilianischen Exportes durch die Hände der Makler gehen.[2]) Der Makler ist der Vertrauensmann zwischen Exporteur und Ensaccadero. Er sucht das Kontor des Ensaccadero auf und läßt sich dort die Muster geben, welche er hierauf den Ausfuhrhändlern vorlegt. Da seine Tätigkeit sehr umfangreich ist, so hat er gewöhnlich eine Reihe von Gehilfen, „Zangoes" genannt. Es sind dies sehr oft Europäer oder Nordamerikaner, die den Artikel Kaffee näher kennen lernen wollen, um dann selbst als Makler, Exporteure oder europäischer Importeur tätig zu sein.[3]) Häufig kommt es vor, daß diese „Zangoes" für eigene Rechnung Geschäfte vermitteln. Der Makler kann dann einen Anteil von der erzielten Courtage beanspruchen. Für seine Dienste erhält der Makler

[1]) Warburg, S. 97.
[2]) Delden Laerne, S. 80.
[3]) Delden Laerne, S. 240.

je 50 Reis per Sack Maklergebühr vom Käufer, sowie vom Verkäufer. Dieser Aufwand macht sich für den Exporteur bezahlt, da der Makler die Verhältnisse und die Zuverlässigkeit der Ensaccaderos weit besser kennt, als der Exporteur. Wichtig wird die Tätigkeit des Maklers beim Einkauf von solchen Qualitäten, um die man sich „reißt". Hierbei stellt er die Aufträge der Kauflustigen zusammen und teilt jedem von dem zur Verfügung stehenden Quantum pro rata zu.[1])

Nachdem Makler und Exporteur sich über den Kaufpreis geeinigt haben, erfolgt der Abschluß des Geschäftes. Der Makler stellt zwei Kontrakte aus, wovon er einen dem Exporteur, den anderen dem Ensaccadero zustellt. Der Exporteur äußert nun noch seine Wünsche bezüglich der Verpackung und Signierung des Kaffees, welcher bis zur Verschiffung kostenlos im Lagerhaus des Ensaccaderos liegt. Die Bezahlung erfolgt bei Verladung der Ware. Der Zahlungstermin beträgt eigentlich 20 Tage. Wird jedoch nicht innerhalb dieser Zeit der Kaffee verschifft, so hat der Exporteur Lagermiete an den Verkäufer zu zahlen.[2])

Der Exporteur erhält beim Einkauf gewöhnlich Muster vieler Partieen zu gleicher Zeit. Es entsteht so für ihn die schwierige Aufgabe, die vielen Sorten zu prüfen, den Wert zu bestimmen und die geeignetsten Kaffees auszuwählen. Eine gründliche Fachkenntnis, langjährige Erfahrung und ein schneller Entschluß sind hierfür unerläßliche Erfordernisse. Der Nutzen oder Verlust des Exporteurs hängt neben diesen Momenten vom Preise ab, der in Europa oder Amerika notiert wird, wenn die Verladung dort eintrifft. Allerdings kann er dieses Risiko dadurch vermindern, daß er bei einem günstigen Preisstand seine Ware schon vorher „auf Abladung" oder „schwimmend" verkauft. Häufig handeln die Exporteure nur als Agenten für europäische oder nordamerikanische Häuser, welche dann selbstverständlich das Risiko zu tragen haben.

Mexiko ist das wichtigste amerikanische Kaffeeproduktionsland nächst Brasilien. In den beiden letzten Jahrzehnten hat in Mexiko die Kaffeekultur einen bedeutenden Aufschwung ge-

[1]) Nach Delden Laerne, vgl. auch Hellauer, S. 189.
[2]) Delden Laerne, S. 240.

nommen. An der Produktion sind in erster Linie die an der Landenge von Tehuantepec gelegenen Staaten beteiligt. Auch in Niederkalifornien scheint der Kaffeebau Fuß gefaßt zu haben. Die Deutschen sind an den Kaffeeunternehmungen in hervorragendem Maße beteiligt. Ein nicht unbeträchtlicher Teil der Ernte — angeblich 500 000 kg jährlich — geht in den Konsum des Landes selbst über. Die Ausfuhr betrug im Jahre 1897 14 817 662 kg im Werte von 9 900 000 Dollars, im Jahre 1904 33 800 000 kg, wovon allein 25,2 Millionen kg auf den Staat Veracruz kam. Der größte Teil der Ausfuhr geht nach Nordamerika, der Rest findet in Deutschland, England und Spanien Abnehmer. Als der beste mexikanische Kaffee gilt der Tepickaffee, welcher größtenteils an der Westküste des Staates Colima gebaut wird.

Der Handel unterscheidet zwei Gruppen. Der Tieflandkaffee ist größer und leichter als der Hochlandkaffee, der ein horniges Aussehen besitzt. Für den Export sind die Herkunftsnamen maßgebend.

Die eigentümlichen Eigentumsverhältnisse in Mexiko erschweren außerordentlich die Ausbreitung der Kaffeekultur. Das ganze Land ist in festem Privatbesitz. Dieser Umstand verhindert die Regierung, soweit sie nicht durch Revolutionen beschäftigt wird, eine Kolonisierung der ungeheueren Gebiete vorzunehmen. Der Privatbesitz ist so riesengroß, daß gewaltige Gebiete unbearbeitet und unbenutzt daliegen. Kleines Grundeigentum für Landbau und Viehzucht ist in Mexiko selten anzutreffen. Einen besitzenden selbständigen Bauernstand gibt es nicht. Der Kaffee wird entweder in großen Plantagen, Haziendas genannt, oder von Indern, die gegen geringes Entgelt ein Stück des Landes in Erbpacht zur Bebauung bekommen haben, angebaut. Es ist selbstverständlich, daß diese Pächter, der Willkür ihrer Herren ausgesetzt, sich nicht dazu verstehen, größere Anlagen zwecks richtiger Bereitung ihrer Produkte zu machen. Das durch solche Produzenten auf ganz primitive Weise gewonnene Produkt nennt man café corriente. Dieser wird in Mexiko meist von spanischen Händlern aufgekauft, die es weiter an amerikanische, deutsche oder französische Exporthäuser verkaufen. Der spanische Händler empfängt seinen Kaffee vom Inder meist in der Stadt, wo er sein Lager hat, teils läßt er ihn mit Maultier und Wagen abholen. Mitunter haben die Käufer außerhalb der Stadt an den Wegen

Bretterbuden errichtet, wo sie dem zur Stadt kommenden Inder den Kaffee abkaufen.

Der Plantagenkaffee wird durch ein wahres Heer von Aufkäufern in den Handel gebracht.[1]) Viele deutsche, amerikanische und französische Häuser haben direkte Vertretungen in Mexiko, deren Agenten die Pflanzer auf den Plantagen aufsuchen, ihnen Vorschläge über Kaffeebereitung und Verpackung machen und endlich gutsituierten Besitzern Vorschüsse zur Anschaffung von Maschinen leisten. Um die Bereitung des Kaffees besser kontrollieren zu können und sie dem Geschmacke der europäischen Konsumenten anzupassen, wurden von den Aufkäufern selbst an an geeigneten Plätzen große Schälanstalten aufgestellt und die Pflanzer bewogen, ihre Produkte im getrockneten aber noch nicht enthülsten Zustande an solche Anlagen abzuliefern. Eine ganze Reihe von Plantagenbesitzern liefern sogar ihr Produkt noch in der Kirsche, also frisch gepflückten Kaffee, an die Aufkäufer ab. Diese nehmen dann die vollständige Bereitung, Waschung, Trocknung und das Enthülsen dem Pflanzer ab und sorgen durch Vervollkommnung der Maschinen für ein tadelloses Produkt.[2]) Die größten Schälereien vermögen bis zu 100 000 Zentner im Erntejahre zuzubereiten.

Durch diese Einrichtungen der Aufkäufer ist der Wert des Exportes der mexikanischen Kaffees außerordentlich erhöht worden. Der Handel bewertet die gut zubereiteten mexikanischen Kaffeesorten sehr hoch.

Venezuela. Die Kaffeepflanze wurde im Jahre 1785 nach Venezuela gebracht, verbreitete sich aber erst im 19. Jahrhundert über das ganze Land. Heute ist der Kaffee das wichtigste Erzeugnis dieses Staates, von dessen Preis Wohlstand und Verarmung der Bewohner abhängt. Die Kaffeeausfuhr betrug:

1885/86	28,2	Millionen Mark
1895/96	68,6	„ „

seitdem ist sie geringer geworden. Der größte Teil des ausgeführten Kaffees ging früher nach Deutschland. Seit 1901 ist jedoch das Deutsche Reich in der Ausfuhr von den Vereinigten Staaten überflügelt worden.

[1]) Lemke, Mexiko, Land und Leute. Berlin 1900, S. 122.
[2]) Wilhelm Garvens jr., Kaffeekultur in Mexiko, S. 23 ff.

Den besseren Sorten des in Venezuela gewachsenen Kaffees ist eine bläulich-grünliche Färbung gemeinsam, die bei längerem Lagern „abbleicht". Große Mengen Venezuelakaffee werden als sogenannte „Trilladen" auf den Markt gebracht. Diese Sorten sehen grün bis gelblich aus und sind je nach Alter meistens von guter Bohne.

Man unterscheidet folgende Sorten:

1. Trujillokaffee, die geringste Sorte, welche ausgeführt wird.
2. Boconlokaffee, eine bessere Sorte, die infolge dessen höhere Preise erzielt.
3. Meridakaffee. Diese Marke ist allen anderen Kaffeesorten aus Venezuela überlegen.

Alle diese Sorten spielen auf dem Hamburger Markt eine nicht unbedeutende Rolle. Neuerdings hat eine an der Küste errichtete Rösterei größeren Stiles angefangen, den Kaffee frisch geröstet in luftdicht verschlossenen 1 Pfunddosen nach New York und nach New Orleans zu verschiffen. Der Absatz ist bis jetzt noch nicht bedeutend, doch dürfte dieser jedenfalls im Laufe der Zeit einen größeren Umfang annehmen.[1])

Columbien. Die Kaffeeproduktion ist verhältnismäßig bedeutend zu nennen und hat in den letzten Jahren noch zugenommen. Der Anbau liegt zum Teil in den Händen größerer „Cafeteros", die über ausgedehnte Kaffeeplantagen verfügen.

Die Kaffeeplantagen liegen im allgemeinen zwischen 1200 bis 1800 m über dem Meeresspiegel. Als besonders geeignete Bodenqualität pflegt man hier den Lavaboden anzusehen.[2])

Das Kaffeegeschäft ist zum größten Teil in der Weise ausgebildet, daß die Kaffeekommissionäre durch ihre Vertreter direkt an die Plantagenbesitzer herantreten und diesen größere Vorschüsse gewähren, die meistens auf die „Cafetales" hypothekarisch eingetragen werden. Aus diesem Grunde sind die meisten Plantagenbesitzer dazu übergegangen, direkt zu exportieren. Sie stehen dann in laufender Rechnung mit ihrem Kommissionär. Die kleinen Cafeteros verkaufen ihr Produkt schon im Lande an die Exporteure. Sie sind häufig durch ihre finanzielle Lage gezwungen, ihre Ernte bereits vor der Einbringung zu verkaufen.[3])

[1]) Handelsarchiv 1915. S. 40.
[2]) Handel und Industrie, Bd. 19. S. 507.
[3]) Ebenda, S. 260.

Die Kaffeeausfuhr erfolgt in Jute-(Calcutta)-Säcken. Die Jutesäcke lassen die Feuchtigkeit wenig durch und lassen das Regenwasser ablaufen. Es werden jedoch auch Säcke verbraucht, die im Lande selbst aus der Pflanzenfaser Fique hergestellt sind.

Der Handel kennt nachstehende columbianische Kaffeesorten:

1. Medellin-Kaffee, der nach der Hauptstadt des Departements gleichen Namens benannt ist,
2. Bogota-Kaffee, der seinen Namen von der Hauptstadt des Landes entlehnt hat.

Diese Sorten werden vom Handel noch höher als Venezuela-Kaffee bewertet. Sie sind besonders geschätzt wegen ihrer schönen großen Bohnen und ihres guten Aromas.

Die Kaffeeausfuhr für 1911 wird amtlich mit 27 899 968 kg im Werte von rund 38 Millionen Mark angegeben.[1])

In Guatemala wächst der Kaffee sowohl an den die pazifische Küste begleitenden Gebirgszügen, als auch in den Binnenlandschaften. Die Kultur wird seit etwa einem halben Jahrhundert hier betrieben. An den Kaffeeplantagen Guatemalas ist in hervorragendem Maße deutsches Kapital beteiligt. Sievers gibt den Besitz der Deutschen für 1902 mit 17,7 Millionen Kaffeebäumen von 67 Millionen an, die 3 105 000 kg Kaffee nach Europa liefern. 1909 betrug der Gesamtexport in Kaffee 37 Millionen Mark.[2]) Mehr als die Hälfte davon ging nach Hamburg. Als Hauptverschiffungshafen kommt San José in Betracht.[3]) Fast alle Sorten kommen gewaschen auf den Markt. Sie sind von feiner, grüner, tiefbläulicher Farbe. Große Mengen werden in der Pergamentschale verschifft und in Europa, besonders Hamburg, erst geschält. Die im Bestimmungshafen geschälten Kaffeesorten pflegen indessen ihre tiefblaue Farbe leichter zu verlieren, als die in Guatemala fertigbereitete Ware.

In Costa Rica, wo man dem Kaffeebau neuerdings große fruchtbare Ländereien erschlossen hat, bringen die Kleinbauern, welche den meisten Kaffee produzieren, die rohen Kaffeekirschen zu dem nächsten größeren Produzenten, der eine eigene Aufbereitungsanstalt besitzt. Dieser ist mit seinen technischen Anlagen auf die Verarbeitung größerer Mengen Kaffee eingerichtet

[1]) Nachrichten für Handel und Industrie 1914, S. 262.
[2]) Sievers, Süd- und Mittelamerika, S. 570. Die Namen der bekanntesten deutschen Plantagengesellschaften finden sich ebenfalls hier.
[3]) Bericht der Handelskammer Hamburg 1913, S. 4.

und kauft dem kleinen Produzenten das Rohprodukt ab. Der Kleinbauer erhält dabei durchaus nicht weniger für sein Produkt. Der Besitzer der Aufbereitungsanstalt zahlt ihm ungefähr den Betrag, den der Bauer erhalten hätte, wenn er das kleine Quantum in primitiver Weise selbst hergerichtet hätte.[1]) Der Unternehmer fährt ebenfalls ganz gut bei diesem Handel, da er mit seinen vervollkommneten Maschinen eine bessere Qualität herstellen kann. Er erhält dafür einen entsprechend höheren Preis vom europäischen Aufkäufer. Der Preisunterschied des auf primitive Weise aufbereiteten und des in modernen Aufbereitungsanstalten geschälten und polierten Kaffees betrug im Jahre 1910 20 Mk. für den Zentner.[2]) Die europäischen Aufkäufer legen ihren Geboten meist den Terminpreis in Hamburg und Havre zu Grunde.

Der Ernteertrag ist jedoch in diesem Lande nur mäßig. Er belief sich 1911/12 auf 190 000 Sack von ca. 65 kg[3]) Inhalt.

Westindien. Auf allen westindischen Inseln gedeiht der Kaffee vorzüglich.

In Puertorico hat der Kaffeebau in den letzten Jahren eine beträchtliche Zunahme erfahren. Die Insel liefert einen Kaffee von guter Qualität, der namentlich in New York hoch bewertet wird. Die Ausfuhr betrug 1906 140 000 kg.

Nach Fuchs wird auch in sämtlichen Provinzen der Republik Haiti Kaffee gebaut. Ausgenommen davon ist nur das Arrondissement Le Mall. Haiti erzeugt jährlich etwa 25 000 000 kg.[4])

Kuba besitzt ausgedehnte Länderstrecken, die für den Kaffeebau gut geeignet sind. So führte man Ende der vierziger Jahre des letzten Jahrhunderts jährlich etwa 12 500 000 kg von Kuba aus. Dann aber, als in Westindien die Zuckerrohrkultur alle anderen Kulturen in den Hintergrund drängte, sank die Produktion von Kaffee so schnell, daß die Insel bald ihren eigenen Bedarf nicht mehr decken konnte. Neuerdings hat sich der Anbau der Kaffeepflanze wieder gehoben.

Auf Jamaika hat der Kaffeeanbau von jeher eine hervorragende Stellung eingenommen. Er ist hier durch geologische, teilweise auch durch klimatische Verhältnisse außerordentlich

[1]) Tropenpflanzer 1902, S. 109.

[2]) Kaerger, Landwirtschaft und Kolonisation im tropischen Amerika, Bd. II, S. 541.

[3]) Deutsches Handels-Archiv 1913, II, S. 1000.

[4]) Kurth, S. 15 ff.

begünstigt. Jamaika hat lange Zeit zu den ersten Kaffeeländern der Welt gezählt.[1]) Nach der Aufhebung der Sklaverei sank die Produktion schnell. Jahre hindurch wurden dann nur noch 40 bis 70 000 Zentner ausgeführt.[2]) Seit einigen Jahrzehnten macht sich wieder ein langsamer, aber stetiger Aufschwung bemerkbar. Etwa die Hälfte der 3 Millionen Dollar betragenden Ausfuhr geht nach New York, ein Viertel nach London.

Jamaika-Kaffee wird gewaschen oder ungewaschen in den Handel gebracht. Die gewaschenen Sorten sind bisweilen von kleiner, aber gleichmäßiger Bohne und immer von tiefblauer Farbe. Der „Blue Mountain"-Kaffee ist dagegen sehr großbohnig.[3])

Unter den kleinen Antillen kommt als Kaffeegebiet von Bedeutung eigentlich nur Guadeloupe in Betracht, wo sich zahlreiche Pflanzungen auf den Abhängen von Grand Terre befinden.

Auf Martinque, wohin die Pflanze bereits 1720 gebracht wurde, ist der Kaffeebau ganz eingegangen. Der Kaffee, der in Europa als „Martinque" verkauft wird, ist gewöhnlich ein Erzeugnis von Guadeloupe.

2. Asien.

Als die edelste aller Kaffeesorten pflegt man die arabische zu betrachten. Sie führt nach dem früheren Verschiffungshafen kuzweg den Namen Mokka. Der Weltruf des arabischen Kaffees ist wohl nur darauf zurückzuführen, daß die Araber den Baum zuerst systematisch kultivierten und seine Frucht in den Welthandel brachten.[4]) In Arabien kennt man den Kaffeebau im Stile großartiger Plantagen, wie er auf Java oder in Brasilien sich eingebürgert hat, nicht. Die Pflanzungen gleichen hier bescheidenen, terrassenförmig angelegten Weinbergen. Das Produktionsgebiet der Halbinsel ist nur auf einen kleinen Teil vom Yemen beschränkt. Als die Nordgrenze des Gebietes ist Meschnie, als Südgrenze Jafie zu bezeichnen.[5])

[1]) Schwartzkopf, S. 6 ff.

[2]) Kurth, S. 15 ff.

[3]) „Der Kaffee", S. 56 ff.

[4]) Nach Beer, Allgemeine Geschichte des Welthandels, Bd. 2, S. 94, soll die jährliche Ausfuhr 80 000 Ballen, jeder zu 3 Quintal (vielleicht Ztr.!) betragen haben.

[5]) Näheres Warburg, S. 168 ff.

Man unterscheidet drei Sorten von Mokkakaffee: 1. Shortberry, der hauptsächlich aus dem Bezirk Hodeida kommt, 2. Longberry, der in dem Bezirk Harrar gebaut wird, 3. Abessinischer Mokka.

Seine frühere Bedeutung für den Welthandel hat der Mokkakaffee längst verloren.[1] Soweit das Produkt nicht im Lande selbst verbraucht wird, geht es nach Aden und Massaua. Von hier gingen 1909 820 000 kg nach Ägypten, 1 780 000 kg nach Marseille, 87 280 kg nach Triest, 941 300 kg nach London, 730 000 kg nach New York und 335 000 kg nach Deutschland.

Vor der Verschiffung unterzieht man ihn einer Bearbeitung, die nach den Wünschen der Abnehmer vorgenommen wird. Man bevorzugt nämlich in Europa die großen Bohnen, während man in Nordamerika die kleine Mokkabohne wünscht.

Es ist bekannt, daß nur die geringste Menge des im europäischen Handel als Mokka laufenden Kaffees wirklich aus Arabien stammt. Der größte Teil kommt aus Brasilien, wo man die kleine, in den Spitzen der Baumkronen wachsende Bohne aussondert, um sie als Mokka zu verkaufen. Nachstehende Tabelle veranschaulicht die Kaffeeexportverhältnisse des Yemen.[2])

Es wurden ausgeführt:

	Sack	Wert	
1905	34 079	5 095 950	Fs.
1906	44 158	6 844 075	„
1907	40 952	6 167 250	„
1908	43 059	5 870 050	„
1909	49 208	7 040 000	„

Als Ursache für das Zurückbleiben der Mokkaproduktion gegenüber den Erträgnissen der anderen Kaffeeproduktionsgebiete ist anzuführen: 1. die Unsicherheit der Straßen, die monatelang jeden Transport unmöglich machen; 2. die starke Verschuldung der Bauern, die infolge der hohen Zinsenlast das Feld sehr nachlässig bearbeiten und den Kaffee oft in noch nicht einmal reifem Zustande abliefern. Von Einfluß sind auch die sehr hohen Taxen, die die Bauern an die Regierung zahlen müssen. Es kommt 3. noch das fortwährende Schwanken des Maria Theresia-Talers in

[1]) Vgl. den Abschnitt über Entwickelung des internationalen Kaffeehandels.

[2]) Handelsmuseum 1911, S. 311.

Betracht, der allgemein als Zahlungsmittel benutzt wird. Der Maria Theresia-Taler variiert zwischen Kr. 2,12 und Kr. 2,82.[1])

Java. Wie nicht aller Mokkakaffee, der in den Handel gebracht wird, in Arabien gewachsen ist, so kommt auch nicht aller Javakaffee von der Insel gleichen Namens.[2]) Java steht unter den Kaffeeländern an zweiter Stelle.[3]) Man bezeichnet den Javakaffee als den besten unter den allgemein verbreiteten Handelssorten.

Die ersten Anfänge des javanischen Kaffeebaues fallen in das Jahr 1696. Damals wurden von der Malabarküste einige Pflanzen eingeführt, welche allerdings bald darauf zu Grunde gingen. Doch schon im Jahre 1700 wurde Ersatz beschafft und mit diesem zweiten Versuche legte man den Grund für diesen Zweig der Landeskultur in Java, welche auch für das Mutterland eine Quelle des Wohlstandes geworden ist.[4])

1723 setzten die ersten systematischen Kulturen auf Java ein; eine Zunahme erfuhren diese in den dreißiger Jahren des 18. Jahrhunderts mit der Einführung des Zwangsbausystems durch den Gouverneur van den Bosch.[5]) Noch heute haben die Eingeborenen der Regierung eine bestimmte Menge gegen einen festen Abnahmepreis zu liefern. Nach Sonndorfer bezahlt die Regierung pro pikul 15 Gulden = 24,3 Gulden für 100 kg.[6]) Jede Familie hat etwa 650 Kaffeebäumchen zu kultivieren.

Der Kaffee ist so das einzige Gewächs, das heute noch in Zwangskultur angebaut wird. Der größte Teil des Regierungsquantums wird in den ostindischen Stapelplätzen Batavia und Samarang von der niederländischen Handelsgesellschaft verschifft und abwechselnd in Amsterdam oder Rotterdam versteigert.

Diese Handelsgesellschaft, „Maatschappy" genannt, ist nicht das, was ihr Name besagt. Sie ist nur der Agent der Regierung. Als solcher verkauft sie den Kaffee und andere Produkte für Rechnung der Regierung. Sie gewährt Vorschüsse auf Kolonialprodukte und bringt auf ihren Schiffen den Kaffee nach dem

[1]) Handelsmuseum 1911, S. 312.

[2]) von Gorkom, De Oostindische Cultuures, Amsterdam 1884.

[3]) Trotzdem machte die Produktion von Java in der Ernte 1906/07 noch nicht 2% der Welternte aus. Kurth, S. 8.

[4]) van den Berg, Batavia 1880, S. 2. 6, 14, 24.

[5]) van Delden-Laerne, Amsterdam 1884, S. 96.

[6]) Sonndorfer, S. 446.

Mutterlande, wofür sie eine ziemlich hohe Fracht berechnet. So bringt ein Schiff der Niederländischen Handelsgesellschaft nach dem Mutterlande eine Fracht von 300 Lasten für hfl. 58 075, während das Schiff eines anderen Reeders den Transport desselben Quantums in derselben Zeit für hfl. 40 250 ausführt.[1])

Nach ihrem Vertrage mit der Regierung übernimmt die Gesellschaft den kommissionsweisen Verkauf und Transport der von dem Gouvernement zum Verkauf im Mutterlande bestimmten Produkte, einschließlich des Delcrederes, zum Satze von 1½ % vom Bruttoerlös.[2])

Die Verkaufsvermittelung der Niederländischen Handelsgesellschaft tritt nicht ein bei allen Pächtern und Eigentümern von Pflanzungen, die den Kaffee freiwillig anbauen. Diese können ihr Produkt nach Belieben verwerten. So wurden im Jahre 1905 788 000 Pikul verschifft. Davon waren 270 000 Pikul Gouvernementskaffee, die auf den Schiffen der Niederländischen Handelsgesellschaft verfrachtet wurden. Von den übrigen 510 000 Pikul gingen 343 000 ebenfalls durch Vermittelung der Niederländischen Handelsgesellschaft nach Amsterdam. Nur 3000 Pikul gingen direkt nach Deutschland, 32 000 nach Nordamerika und 1000 Pikul direkt nach Australien.

Ein Teil des Regierungskaffees wird an Ort und Stelle versteigert. Doch spielt dieses Quantum keine Rolle, da es sehr gering ist. Anfangs wurde im September, Oktober, November und Dezember eine feste Menge von 100 000 Pikul versteigert. Infolge der kleinen Ernten ist diese jedoch auf 2500 Pikul für drei Termine im Jahre 1907 herabgesunken. Die Versteigerungen werden durch den Landbaudirektor (Landwirtschaftsminister von Niederländisch-Indien) in dem Lokale der Handelsvereinigung zu Batavia abgehalten. Die Auktionsbedingungen sind hier für den Käufer viel strenger als in Holland. Bei Nichteinhaltung des Zahlungstermins ist eine Buße von 1 % der Kaufsumme zu zahlen.

Die Gesamtproduktion Javas weist sehr erhebliche Schwankungen auf. Seit 1886 ist ein starker Rückgang der Erträge zu verzeichnen. Die Ursachen hierfür können auch von den offiziellen Regierungsvertretern nicht genügend erklärt werden.

[1]) Kurth, S. 9.
[2]) Kurth, S. 11.

Die Gründe liegen anscheinend in der Interesselosigkeit der Bevölkerung, sowie in der Schwierigkeit, qualitativ und neuerdings quantitativ genügendes Arbeitermaterial zu beschaffen.[1])

Je nachdem der Javakaffee den Regierungspflanzungen oder der freien Produktion entstammt, bezeichnet ihn der Handel als Gouvernementskaffee oder Particulièrekaffee. Der eigentliche Javakaffee (coffea arabica) wird nur auf den höheren Kaffeeplantagen gebaut, während auf dem niedrigerem Gelände der Robustakaffee kultiviert wird. Der Ertrag der Robustaanpflanzungen ist sehr reichlich. Allerdings sind auch die Preise für Robusta sehr niedrig. Im Jahre 1914 besonders haben einige Pflanzungen ihren Bestand an Robustakaffee bedeutend erweitert.[2])

Die Erträgnisse der Regierungsplantagen auf Java beliefen sich (in Piculs):[3])

1900	207 111
1901	108 616
1902	228 318
1903	297 730
1904	69 805
1905	27 665
1906	124 214

Noch Anfang der 80 er Jahre des verflossenen Jahrhunderts betrug die Produktion der Regierungsplantagen über eine Million Piculs.

Die Erträgnisse der Privatkaffeeproduktion beliefen sich (in Piculs):[4])

1900	413 000
1901	253 500
1902	517 500
1903	460 500
1904	253 378
1905	351 402
1906	384 820

Neben Java kommen aber auch noch die anderen holländischen Besitzungen Indiens für den Kaffeeanbau in Betracht. Auf Sumatra

[1]) Nach van Delden-Laerne.
[2]) Handelsarchiv 1915, S. 229.
[3]) van den Berg, S. 3.
[4]) Berichte über Handel und Industrie, 6. August 1906, S. 546.

ist am ergiebigsten die Batanger-Hochebene. Um Palembang hat man mit ganz besonderem Erfolg in den letzten Jahren auf ehemaligen Tabakanpflanzungen Liberiakaffee gebaut. Der Sumatra-Robusta wird vom Handel höher geschätzt, als der Java-Robusta, da dieser sorgfältiger zubereitet wird. Sonndorfer gibt für die Produktion von Sumatrakaffee folgende Zahlen an:[1])

1902/03	55 700	Sack
1903/04	47 000	„
1904/05	63 000	„

Celebes liefert den weltbekannten Menadokaffee. Im Gegensatz zu Java wird auf Celebes die Gouvernementskultur durch den freien Kaffeeanbau der Eingeborenen erheblich übertroffen. Der Mittelpunkt des Kaffeehandels von Celebes ist Makassar. Hier werden auch die Produkte aus den Inseln des kleinen Sunda-Archipels auf den Markt gebracht. Die Produktion dieser Inseln ist jedoch, ebenso wie die der Philippinen, unbedeutend.

Die Java- und Sumatrakaffeesorten zeichnen sich durch eine gelblich-braune Färbung aus, die einen Teil ihres Handelswertes bestimmt. Wenn nicht künstliche Mittel angewandt werden, erreicht keine andere Sorte diese eigentümliche Färbung. Ein weiteres Merkmal dieser holländischen Sorten ist die Größe der Kaffeebohnen, die mit Ausnahme des Liberiakaffees von keiner anderen Sorte erreicht wird.[2])

Den eigentümlichen, etwas dumpfen Geruch, der an dem Padangkaffee zu bemerken ist, empfängt dieser erst auf der Reise. Padangkaffee wird hauptsächlich im Segelschiff um das Kap der guten Hoffnung nach New York verladen. Dieser Transport dauert allerdings lange, doch ist er trotz Zinsenverlust und hoher Versicherungsprämie lohnend. Der Kaffee erwärmt sich nämlich im geschlossenen Schiffsraum des Segelschiffes, schwillt an und färbt sich bräunlich-gelb. Amerika zahlt dann für solche Sorten Liebhaberpreise. Bedingung ist, daß der Schiffsraum während der Überfahrt nicht ventiliert. Er darf also nicht geöffnet werden. Hierdurch entwickelt sich eine bedeutende Wärme in der Kaffeeladung, und der Kaffee wird einem Gärungsprozeß unterzogen.

[1]) Sonndorfer, 1905, II. Teil, S. 168.
[2]) van den Berg, S. 3.

Für das Nichtöffnen der Luken erhält der Kapitän in New York eine Extraprämie.[1])

Die Ausfuhrzahlen für den Verschiffungshafen Padang waren in Picul = 61,76 kg:[2])

1913 . . .	23 445
1914	46 505

Die gesamte Produktion von Niederländisch-Indien belief sich nach einer Durchschnittsberechnung von van den Berg und nach der amtlichen Statistik[3]) (in Picul = 61,76 kg):

	1875/80	1889	1894
Java für Regierungsrechnung	61 698 240	35 697 280	22 480 640
„ „ Privatrechnung . .	10 376 680	22 048 320	29 150 720
Sumatra für Regierungsrechnung . .	7 843 520	2 964 450	1 605 760
„ „ Privatrechnung	1 235 200	1 296 960	864 640

Der größte Teil der Ausfuhr Niederländisch-Indiens wandert naturgemäß nach Holland. Beträchtliche Mengen gehen nach Nordamerika. Verhältnismäßig wenig wird nach Deutschland direkt ausgeführt. Die Ausfuhr nach diesem Lande wird eben hauptsächlich durch den holländischen Zwischenhandel vermittelt.

Ceylon. Die Einführung der Kaffeekultur auf Ceylon wurde zu Anfang des 18. Jahrhunderts durch die Holländer bewirkt, die damals die Insel besaßen. Den Anbau überließen sie den Eingeborenen, welche ihn bis zur Einnahme der Insel durch die Engländer allein betrieben. Nachdem diese das Oberland Ceylons für den Plantagenbau erschlossen hatten (1825), nahm der Kaffeeanbau eine unvergleichliche Entwickelung. Die Kaffeeproduktion betrug:[4])

1830	15 360 000	engl. Pfund
1836	11 409 000	„ „
1850	27 850 000	„ „
1860	63 200 000	„ „
1870	105 500 000	„ „

[1]) Warburg, S. 163 ff. — Handelsarchiv 1915, II, S. 228; 1911, II, S. 356.
[2]) Handelsarchiv 1915, II, S. 229.
[3]) Entnommen aus Semmlers Tropischer Agrikultur, 2. Auflage, Bd. I, S. 227.
[4]) van den Berg, S. 24.

Da trat in den siebziger Jahren der Blattpilz auf, der der Kultur das erste Hindernis entgegensetzte. Die Pflanzer, verwöhnt durch die außerordentlich reichen Ernten vor 1870, und eingeschüchtert durch die schleunige Ausdehnung der Krankheit, wandten sich nach einiger Zeit dem Teebau zu, der ihnen unter den obwaltenden Verhältnissen bessere Erträgnisse versprach. Die mit Kaffee bebaute Fläche wurde so allmählich auf weniger als ein Zehntel ihrer früheren Ausdehnung beschränkt.[1])

Im Jahre 1896 wurden nur noch 232 000 Pfund Kaffee ausgeführt. Ein beträchtlicher Teil der Produktion besteht aus Liberiakaffee, welcher bereits anfangs der siebziger Jahre wegen seiner größeren Widerstandsfähigkeit gegen die Blattkrankheit nach Ceylon verpflanzt wurde. Der Kaffeeanbau wird entweder von Europäern in geordneter Plantagenwirtschaft oder von Eingeborenen in Kleinkultur betrieben. Die von beiden Seiten hervorgebrachten Produkte sind jedoch keineswegs gleichwertig, sondern werden im Handel als „Plantations"-Kaffee und „Native" streng unterschieden. Der Nativekaffee ist infolge der primitiven Erntebereitung ungleichmäßig in der Farbe und wird im Handel erheblich niedriger bewertet.[2])

Nach Europa wird nur Plantationskaffee ausgeführt, während das andere Produkt nach dem indischen Festlande und nach Mauritius und Réunion geht.[3])

Die feinen, blauen Sorten werden in im Innern angekohlten Fässern und Kisten versandt, wodurch sie ihre eigentümliche Farbe behalten. Durch Sieben in besonderen Maschinen wird der Plantagenkaffee in fünf Sorten geschieden, die nach der Form benannt werden. Der Plantagenkaffee wird teils in kleineren Fässern von 200 bis 300 kg, teils in größeren von 500 kg Inhalt verschickt.[4])

Ostindien. Besonders geschätzte Sorten liefert Vorderindien, das geeignetste Land für den Kaffeeanbau sind die bewaldeten Höhen des Süd-Westens, welche von Goa bis Cap Komorin eine beinahe ununterbrochene Höhe bilden. Die Kaffeeproduktion von Burma, Assam und Bombay ist nur geringfügig.

[1]) Semmler, Bd. I, S. 232.
[2]) van den Berg, S. 20 ff.
[3]) Nach van Delden-Laerne.
[4]) „Der Kaffee", S. 58 ff.

Im Durchschnitt der fünf mit 1907 endenden Jahre waren in diesen Gebieten nur 250 Acres bestellt, die 8800 lbs. Kaffee produzierten.[1])

Den höchsten Stand erreichte die Produktion Ostindiens im Jahre 1871 mit 507 000 cwt. Darauf haben dürre Jahre, niedrige Preise und die Blattkrankheit ein Zurückgehen der angebauten Fläche bewirkt.

Als Ausfuhrhäfen kommen Tellicherry, Calicut und Madras in Betracht. Die Ausfuhr betrug 1912 200 000 cwt. im Werte von 0,07 Millionen £. Das Produkt geht meist nach den Ländern des Persischen Golfes, nach Mauritius, Réunion und nach Europa. Große Quantitäten indischen Kaffees werden alljährlich nach Arabien gesandt, um als „echter" Mokka zurückzukehren.[2]) In Deutschland sind besonders die Sorten aus dem Bezirk Mysore und Tellicherry geschätzt. Diese Kaffeesorten nehmen meist ihren Weg über England.[3])

3. Afrika.

Man kann mit ziemlicher Gewißheit die Heimat des Kaffeebaumes nach Abessinien verlegen. Bruce, welcher dieses Land 1766 besuchte, macht die Mitteilung, daß der Baum in wildem Zustande in großen Mengen, namentlich an den Ufern des Nils gedeihe.[4]) Es ist nun eine eigentümliche Tatsache, daß der afrikanische Kontinent, welcher uns die beiden Coffea-Arten lieferte, deren Kultur sich ja über den ganzen Erdball erstreckt, nicht einmal seinen eigenen Bedarf deckt.

Die Kapkolonie importiert z. B. allein jährlich 3 Millionen kg aus Brasilien. Ebenso hoch stellt sich auch die Einfuhr in Algier.[5])

Unter den kaffeebauenden Gebieten in Afrika ist an erster Stelle Abessinien zu nennen. Die Kaffeepflanze gedeiht hier in hochgelegenen warmen Gebieten des Südens, vornehmlich bei der Handelsstadt Korata am Tanasee. Wieviel Kaffee

[1]) Handelsmuseum, 1911, S. 356.
[2]) Handelsmuseum 1911, S. 356.
[3]) Vgl. auch M. Kröhne, S. 27.
[4]) Schwartzkopf, S. 2 ff.
[5]) „Der Kaffee", S. 13.

zur Zeit in Abessinien gewonnen wird, läßt sich nicht feststellen. Man schätzt die Ausfuhr, welche hauptsächlich über Obok geleitet wird, auf 5000 Dz im Werte von etwa $^3/_4$ Millionen Mark.

In Deutsch-Ost-Afrika spielt der Kaffee unter den Erzeugnissen der Landeskultur eine hervorragende Rolle. Die mit Kaffee bebaute Fläche betrug im Jahre 1911 3123 ha. Die Kaffeepflanze wird nicht nur im hochgelegenen Usambaragebirge, sondern auch im Vorland Usambaras und sogar unmittelbar an der Küste angebaut. In den höheren Lagen kultiviert man arabischen, in den niederen lediglich Liberiakaffee. Am Usambaragebirge ist fast das ganze zum Kaffeebau geeignete Gelände bereits in Anspruch genommen worden. Der deutsch-ostafrikanische Kaffee hat in der Handelswelt eine günstige Beurteilung gefunden und erzielt leidliche Preise.

Die Produktion hatte in Deutsch-Ostafrika in den ersten Jahren einen ungeahnten Aufschwung genommen. Noch 1894 wurden nicht ganz für 1000 Mark Kaffee ausgeführt, 1895 betrug der Wert des Exportes bereits 47 000 Mark und 1896 200 000 Mark. Später traten bisweilen Mißernten und dadurch bedingte erhebliche Schwankungen in der Höhe der Ausfuhr ein. 1900 wurden für 274 750 Mark Kaffee, 1912 1577 Tonnen im Werte von 2 Millionen Mark exportiert.[1])

Die klimatischen Verhältnisse im tropischen Westafrika sind dem Kaffeebau ebenfalls sehr günstig. Trotzdem steht die Produktion hinter der ostafrikanischen noch zurück. Selbst in der Negerrepublik Liberia, welcher die Art „Coffea liberica" ihren Namen verdankt, werden die von der Natur gegebenen günstigen Bedingungen nicht voll ausgenutzt. Die Trägheit der Bewohner steht der Pflege und Ausdehnung der Kaffeeplantagen entgegen. Da es den Europäern in Liberia nicht gestattet ist, Grund und Boden zu erwerben, sondern sie ihn nur 40 Jahre in Pacht nehmen dürfen, so ist auch für die Zukunft kein Aufschwung zu erwarten.[2])

Der Kaffee wird in Liberia in Farmen angebaut. Die Einwohner Liberias haben sich besonders in den letzten Jahren auf die Anlegung kleinerer Kaffeefarmen verlegt. Die Menge des zum Verkauf angebotenen Kaffees war:[3])

[1]) Vgl. hierzu Wohltmann, Deutsch-Ostafrika, Berlin 1908.
[2]) van den Berg, S. 36.
[3]) Handelsarchiv 1915, II, S. 214.

1909	2 082 495	lbs.
1910	1 690 955	„

Der Ertrag scheint also abwärts zu gehen. Im allgemeinen wird das Produkt des Landes höher bewertet als Santos- und Riokaffee, wegen seiner großen Bohne und seines kräftigen Aromas.

Der Markt für Liberiakaffee liegt so gut wie ausschließlich in Hamburg. Fast die gesamten Mengen an Kaffee werden aus Monrovia verschifft, wohin sie von dem am St. Paul-Flusse gelegenen Farmen gebracht werden.

Die Gesamtproduktion des afrikanischen Kontinents betrug in Säcken à 60 kg[1])

1900	188 000	Sack
1905	121 000	„
1910	142 000	„
1911	146 000	„
1912	130 000	„

Die Kaffeeerzeugung Afrikas schwankt zwischen $^1/_2$ bis 1% der Weltproduktion. Die afrikanischen Kaffeesorten haben daher für den Handel nur eine geringe Bedeutung. Jedoch steht allem Ermessen nach ein Wandel dieser Verhältnisse bevor, nachdem die Erschließung Afrikas für europäische Kulturarbeit in den letzten Jahren einen ungeheuren Aufschwung genommen hat.

Es wäre nun noch am Schlusse dieses Hauptteils auf die Kaffeeproduktion auf den Südseeinseln hinzuweisen. Frankreich bezog aus Neukaledonien 1894 92 535 kg. Auch auf den Hawai-Inseln hat die Kaffeeproduktion neuerdings wieder Bedeutung gewonnen. Fast die gesamte Ausfuhr, die 1894 94 600 kg betrug, geht nach San Francisco. In unseren deutschen Schutzgebieten der Südsee ist die Kaffeekultur noch nicht über das Versuchsstadium hinausgekommen. Für den Weltmarkt besitzt danach die Kaffeeproduktion der Südsee keine Bedeutung. Wir unterlassen es daher, sie näher zu betrachten.[2])

[1]) Bericht der Allgemeinen Handelsgesellschaft Antwerpen vom 1. März 1914.
[2]) Näheres „Der Kaffee", S. 224.

III. Die Entwickelung des Kaffeehandels.

1. Der internationale Kaffeehandel.

Zu Beginn des 17. Jahrhunderts war der Kaffee als Handelsartikel in Europa noch unbekannt. Man wußte zwar, daß die Araber ein Genußmittel produzierten, welches sie kahvé, cauva oder chauv nannten und das besonders in Mocha gehandelt wurde. Holländische und englische Schiffe, die das Rote Meer besuchten, erwarben auch kleinere Mengen dieses arabischen Erzeugnisses, aber nur, um es wieder in einem der Häfen des Persischen Golfes abzusetzen.[1]) Pietre van den Broeke,[2]) der Mocha besuchte, erwähnte in seinem Reiseberichte „eine Art schwarze Bohnen, aus welchen sie ein schwarzes Getränk machen, daß sie warm trinken". Auf Veranlassung eines holländischen Gouverneurs wurde dieser Reisende beauftragt, eine größere Menge solcher schwarzen Bohnen zu erwerben. Zunächst blieb aber dieser Versuch ohne Erfolg. Später gelang es einem holländischen Großkaufmann, ein beträchtliches Quantum sich zu verschaffen und so findet man in einem Handelsbericht aus Amsterdam vom Jahre 1566 die Bekanntmachung: „Daß in der Kammer zu Amsterdam, Dienstag, den 16. März, in öffentlicher Auktion cauva aus Mocha" zu verkaufen ist.[3]) Der Kaffeegenuß bürgert sich nun rasch ein. Es wurden in Holland importiert:

1663	6 887 Pfund
1664	10 050 „
1691	92 811 „

Für ein Pfund Kaffee wurde 1791 durchschnittlich 15 Stuivers[4]) bezahlt, 1695 stiegen die Preise infolge erhöhter Nachfrage und geringen Imports auf 51 Stuivers für das Pfund.

[1]) Näheres Schwartzkopf, S. 25.
[2]) van den Broeke, Amsterdam 1648, S. 31
[3]) van den Broeke, S. 32.
[4]) 1 Stuiver = 5 cts.

Neben Holland war aber auch bereits England zu jener Zeit am Kaffeehandel beteiligt. Die „English East India Comp." brachte 1682 sogar noch größere Mengen Mokkakaffee nach Europa, als die Holländer. Die Gesellschaft führte im Jahre 1682 126 560 Pfund Kaffee in England ein.[1])

Die holländische Einfuhr aus Mocha erreichte 1714/25 ihren Höhepunkt. Es wurden in diesen Jahren durchschnittlich 1 244 000 Pfund Mokkakaffee versteigert. Seit dieser Zeit verliert der arabische Kaffee auf dem holländischen Markt seine große Bedeutung, da er von der unerwartet gut ausgefallenen Produktion der Pflanzungen auf Java verdrängt wurde. Nach dem Jahre 1725 sind auf dem Markt von Amsterdam nachstehende Quantitäten umgesetzt worden:[2])

	Mokka	Java	
1717	1 244 000	894	Pfund
1736	186 988	410 000	„
1747	580 440	4 052 126	„
1760	100 000	4 394 250	„
1787	34 000	4 583 250	„

Aber auch in Westindien begann man allmählich größere Mengen Kaffee zu produzieren. Das Erzeugnis dieser Inselwelt wurde im Laufe des 18. Jahrhunderts für den Kaffeehandel der nichtholländischen Nationen maßgebend. Amsterdam blieb jedoch der Hauptmarkt für Kaffee, da die holländischen Kolonien auch fernerhin den größten Teil des Weltbedarfes deckten. Man nimmt an, daß 28 bis 30 Millionen Pfund Kaffee jährlich in Amsterdam umgesetzt wurden.[3])

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts begannen Bordeaux und London als Importplätze für den europäischen Kaffeehandel eine besondere Rolle zu spielen. Besonders Bordeaux führte in diesen Jahren 20 bis 30 Millionen Pfund aus dem französisch-westindischen Kolonialbesitz ein. Holland behauptete trotzdem seine Stellung im europäischen Kaffeehandel, bis die politischen Wirren am Ausgange des 18. Jahrhunderts vollständig veränderte Bedingungen schafften.[4])

[1]) van den Berg, S. 67 ff.
[2]) van den Berg, S. 69.
[3]) Ricard, Traité générale de commerce 1781, Bd. I, S. 149.
[4]) Hollands Wealth, Amsterdam 1781, Bd. II, S. 283.

Leider läßt sich der Kaffeekonsum zu jenen Zeiten in den verschiedenen Ländern Europas nicht feststellen. Wir wissen nur, daß Frankreich um 1790 etwa 5 820 000 Pfund Kaffee nach den baltischen Häfen handelte.[1])

Mit dem Beginn des 19. Jahrhunderts macht sich Südamerika, vor allem Brasilien, als Kaffeeproduktionsland bemerkbar. Leider sind ältere Aufzeichnungen über die brasilianischen Ernteergebnisse nicht vorhanden. Sie beginnen erst mit dem Jahre 1817. Es betrugen die Verschiffungen in Brasilien:

1817 . . .	63 986 Sack	1850 . . .	1 343 000 Sack
1819 . . .	73 314 „	1860 . . .	2 815 000 „
1820 . . .	97 500 „	1880 . . .	3 563 000 „
1830 . . .	391 000 „	1890 . . .	4 580 000 „
1840 . . .	1 068 418 „	1900 . . .	9 076 000 „

Die Höhe der brasilianischen Ernte ist also im Laufe des 19. Jahrhunderts gewaltig gewachsen. Selbstverständlich mußten bei dieser ungeheuren Steigerung der brasilianischen Produktion alle anderen Kulturländer der Kaffeepflanze in den Hintergrund treten. Noch 1870 erzeugten die nichtbrasilianischen Länder 55 Prozent der gesamten Welternte. Aber bereits 1880/81 produzierte Brasilien mehr als die Hälfte des Weltbedarfs.

Die Anteilziffer Brasiliens an der Welterzeugung schwankt von 1880 bis 1895 zwischen 50 bis 60 Prozent, sie steigt von da ab auf 70 und 75 Prozent und erreicht 1906/07 87 Prozent der Welternte. Der Durchschnitt der letzten Jahre beträgt 77 Prozent.

Durch die große Konkurrenz Brasiliens wurde eine Anzahl Produktionsländer sogar veranlaßt, die Kaffeeerzeugung ganz aufzugeben. Selbst Länder, in welchen früher die Kaffeekultur eine große Rolle spielte, sind in ihrer Bedeutung außerordentlich zurückgegangen. So spielte in den Jahren von 1820/30 der Havannakaffee in Europa eine große Rolle.[2]) Die Produktion betrug damals über 500000 Ztr. Jedoch schon vor 70 Jahren ging sie merklich zurück und sie betrug 1842 314191 Ztr., 1850 4355 Ztr. Bereits im Jahre 1868 machte sich zur Deckung des inländischen Konsums der Import fremder Kaffeesorten nötig.

Martinique, welches zuerst den Kaffeebaum in Westindien kultivierte, lieferte noch 1830 100000 Ztr., seitdem nimmt der

[1]) Ricard, Bd. III, S. 17.
[2]) Vgl. Semler, A. 235.

Export schnell ab. Er betrug[1]) 1852 10000 Ztr., 1862 4000 Ztr. Seit Ende der sechziger Jahre wird Kaffee aus Martinique nicht mehr erwähnt.

Als Kaffeekonsumenten für den internationalen Kaffeehandel kommen besonders nachstehende Länder in Betracht.

Nach den amtlichen Quellen betrug der Kaffeeverbrauch 1908 in Ztr.[2])

Deutschland	3 855 000	Belgien	675 000
Frankreich	2 100 000	Schweden	578 000
Österreich	1 048 000	England	264 000
Holland	810 000	Rußland	490 000

Vereinigte Staaten 5 577 000.

Demgemäß sind am internationalen Kaffeehandel auch besonders deutsche, französische, amerikanische und englische Firmen beteiligt. Der englische Handel vermittelt, neben dem Absatz der Produktion der englischen Kolonien, vor allem den Bedarf der kleineren europäischen Konsumländer.

Nach einem Bericht von Pradow & Comp., Hamburg, sind z. B. an dem Export Brasiliens interessiert:[3])

11	deutsche Firmen mit	2 911 199 Sack
4	englische „ „	1 596 665 „
2	italienische „ „	18 854 „
8	amerikanische „	2 066 940 „

Die noch fehlenden Mengen werden entweder von kleineren Firmen direkt bezogen oder von brasilianischen Firmen exportiert.

Die im Kaffeehandel tätigen Schiffahrtsgesellschaften waren 1906 ihrer Nationalität nach folgende:[4])

deutsche	Linien	6 150 000 Sack
englische	„	5 120 000 „
französische	„	1 204 714 „

Die brasilianische Produktion geht zum größten Teil nach folgenden Häfen:

[1]) Entnommen aus Kurth, S. 3.
[2]) Nortz & Comp., Bericht vom 2. März 1909.
[3]) Bericht von 24. Februar 1913.
[4]) Es ist hierbei immer nur der Verkehr mit Brasilien berücksichtigt, da sich für die Schiffahrtsbeziehungen mit anderen Produktionsgebieten naturgemäß genaue Zahlen nicht angeben lassen. Die Aufstellung erfolgte nach einem Bericht des Deutschen Konsuls in Rio vom 1. August 1907.

New York	2 228 000	Sack
Hamburg	1 960 000	„
Havre	1 232 000	„
Rotterdam	868 000	„
Triest	517 000	„
London	333 000	„

Diese Aufstellungen lassen erkennen, daß es vor allem die Zunahme des direkten Imports in den Hauptkonsumländern war, die die Stellung Hollands im Kaffeehandel erschütterten.

Werfen wir nun zum Schluß einen Blick auf die Verschiebungen, die im internationalen Kaffeehandel stattgefunden haben, so kommen wir zu folgendem Ergebnis:

1. Die Produktion Indiens sowie von Zentralamerika hat infolge der Konkurrenz Brasiliens stark nachgelassen. Brasilien allein ist für die Höhe der Weltproduktion maßgebend.

2. Holland hat seine Bedeutung als wichtigster Kaffeemarkt verloren. Es kommt nur noch für die Kaffeesorten seiner eigenen Kolonien in Betracht. Das gleiche ist vom Londoner Markt zu sagen.

3. Die Hauptkonsumtionsgebiete, die Vereinigten Staaten, Deutschland und Frankreich besitzen heute die wichtigsten Kaffeemärkte.

Eine Umwandlung in seiner inneren Organisation erlitt der Kaffeehandel insofern, als die Kaffeehändler mehr und mehr zum direkten Import übergingen, um den Zwischenhandel auszuschalten.

2. Der deutsche Kaffeehandel.

Die großartige Entwickelung des Kaffeehandels im 19. Jahrhundert ist überaus eng mit dem Aufblühen der nordamerikanischen und deutschen Nation verknüpft. Deutschland steht zwar bedeutend hinter den Vereinigten Staaten zurück; es behauptet jedoch unter den europäischen Ländern den Vorrang.

In Deutschland finden wir den Kaffee um das Jahr 1644 in kleinen Quantitäten im Gebrauch.[1]) Bis gegen Ende des 17. Jahrhunderts bezog man ihn meist gebrannt aus Holland.

[1]) Schwartzkopf, S. 24.

Der erste rohe Kaffee kam 1694 nach Leipzig.[1]) Im Jahre 1720 wurde in dieser Stadt das erste deutsche Kaffeehaus, der noch jetzt bestehende „Kaffeebaum“ eröffnet. Das merkantilistische Zeitalter war ja eigentlich der Ausbreitung des Kaffeegenusses wenig günstig, da man es ungern sah, wenn für dieses Genußmittel große Summen ins Ausland gingen. So gab Friedrich II. seinen Untertanen die Weisung, lieber Warmbier statt Kaffee zu trinken.[2]) Allerdings hatten solche Weisungen nur zu oft wenig Erfolg, trotzdem körperliche Züchtigung über diejenigen verhängt wurde, die sie nicht befolgten. Friedrich II. machte sogar in Preußen den Kaffee zum Monopol. Adlige, höhere Beamte und Geistliche erhielten sogenannte Brennscheine, während Minderbegünstigte für 24 Lot gebrannten Kaffee einen Taler bezahlen mußten.[3]) Berlin erhielt 1721 sein erstes Kaffeehaus. 1744 wurde der Kaffee an allen deutschen Höfen, sowie von den Reichen und Vornehmen als tägliches Genußmittel getrunken.

Holland versorgte den deutschen Konsum bis ins 19. Jahrhundert ausschließlich. Später deckten die deutschen Kaffeehändler ihren Bedarf entweder in Amsterdam oder in London.

Heute erhält Deutschland den Kaffee auf drei Wegen: die große Menge geht über Hamburg, ein Teil wird per Rheinschifffahrt importiert und ein geringerer Teil nimmt seinen Weg über Bremen. Wie beträchtlich das Quantum ist, welches auf Hamburg entfällt, zeigt uns eine Gegenüberstellung der Gesamteinfuhr von Kaffee in den Spezialhandel des deutschen Zollgebietes und der Ausfuhr Hamburgs nach deutschen Plätzen. Die Zahlen hierfür sind:[4])

Gesamteinfuhr des deutschen Zollgebietes:

1911	172 575	Tonnen Kaffee
1912	186 128	„ „

Ausfuhr Hamburgs nach deutschen Plätzen:

1911	ca. 105 739	Tonnen Kaffee
1912	„ 104 762	„ „

Hamburgs Rivalen in der Versorgung des deutschen Kaffeekonsums sind heute hauptsächlich die holländischen Märkte und Havre,

[1]) Semler, S. 221.
[2]) Conrad, Politische Oekonomie, Bd. I, 1915, S. 367.
[3]) „Der Kaffee“. S. 67.
[4]) Statistik des Deutschen Reiches.

die ihre Ware auf dem Rhein und seinen Nebenflüssen nach Deutschland hineintragen. Die Benutzung der Eisenbahn ist geringer. Diese kommt meist nur für den Versand von gebranntem Kaffee in Betracht.

1910 betrug nach Ermittelung der Zollbehörde die Einfuhr per Wasser zu Emmerich 35 857 Tonnen à 1000 kg. Diese Summe enthält jedoch auch die Zahlen für den Import von Kakao und Kaffeesurrogaten. Es muß auch darauf hingewiesen werden, daß der auf dem Rhein eingeführte Kaffee nicht völlig auf den Handel holländischer und Havreser Firmen fällt, sondern auch zum Teil durch Hamburger Kaufleute importiert wird. Die Hamburger Händler lassen nicht unbedeutende Mengen direkt vom Produktionslande mit Umgehung Hamburgs nach den Rheinlanden verladen. Das Größenverhältnis zwischen Hamburgs Kaffeeimport nach Deutschland und dem Import der Rheinschiffahrt ist ca. 3 : 1.

Bei der Einfuhr über Bremen ist die Spannung noch viel größer. Der Handel Bremens gestaltete sich nach den „Statistischen Mitteilungen betr. Bremens Schiffahrt", herausgegeben von der Handelskammer, in Kaffee wie folgt:

Einfuhr	1913	227 564 dz	im Werte von 28 388 029 Mk.
Ausfuhr nach dem deutschen Zollgebiet	1912	227 224 „	„ „ „ „ 28 921 859 „

Die überwiegende Stellung, die Hamburg unter den deutschen Kaffeemärkten inne hat, spiegelt sich naturgemäß auch in dem Verhältnis Hamburgs zu allen anderen europäischen Kaffeeplätzen wider. Ein Vergleich der Zufuhren Europas und Hamburgs ergibt, daß Hamburgs Anteil am Import Europas etwa $^1/_3$ beträgt.

	Europa	Hamburg
1910	59 616 000	18 843 000 dz
1911	57 250 000	17 250 000 „
1912	62 184 000	19 610 000 „

Dagegen wird Hamburgs führende Stellung auf dem Weltmarkte durch den bedeutenden Kaffeehandel der Vereinigten Staaten von Nordamerika beeinträchtigt.

Der Hamburger Kaffeehandel begann erst groß zu werden mit dem Eintritt Hamburgs und Bremens in den Zollverein und mit der Errichtung der beiden Freihäfen. Die in Hamburg bestehenden Kaffeegroßfirmen haben sich im Laufe der Jahre eine Art Monopol erworben. Der Grund dafür ist nicht nur darin

zu suchen, daß zur Anlage ein größeres Kapital benötigt wird, sondern besonders darin, daß der Kaffeehandel eine Fachkenntnis erforderlich macht, die nur durch jahrzehntelange Facharbeit erworben werden kann. Zwar betreiben eine Anzahl Firmen den Kaffeeimport nicht allein, sondern sie verbinden ihn öfters mit dem Import von Tee, Vanille, Kakao oder anderen Kolonialwaren. Diese Waren treten jedoch stets in den Hintergrund. Der Kaffee erfordert eben eine so sachgemäße Behandlung, daß eine Kombination im großen Stil mit anderen Waren schwer möglich ist.

IV. Die Organisation des Kaffeegeschäftes.

1. Der Einkauf.

a) Auf überseeischen Märkten.

Der überseeische Einkauf hat in den letzten Jahrzehnten neue Formen angenommen. Früher kaufte der Importeur auf Basis der Notierungen des überseeischen Platzes, und rechnete diesem Preis noch die Platzspesen hinzu. Diese Einkaufsart kommt immer seltener vor. An ihre Stelle tritt die Anstellung des überseeischen Exporteurs loko des europäischen Hafens d. h. der Kauf auf Basis von cif (cost, insurance, freight), d. i. fracht- und assekuranzfrei, oder cf (cost, freight), d. i. nur Frachtfrei. Die Cifklausel verpflichtet den Verkäufer einer Ware, diese auf seine Kosten von dem überseeischen Abladehafen nach dem Bestimmungsort zur Verschiffung zu bringen, sowie die Fracht und die Versicherung zu tragen. Der Verkäufer trägt aber nur die handelsübliche Versicherung. Hat das die Ware befördernde Schiff die Reise unterbrochen und vielleicht, durch den Krieg gezwungen, in einem Hafen stilliegen müssen, so geht die dadurch erforderliche weitere Versicherung nicht zu Lasten des Verkäufers, sondern des Käufers.[1]) Die Ci-Klauses verpflichtet dagegen den Verkäufer, nur die Kosten der Abladung und die Fracht zu bezahlen. Die Kosten der Versicherung müssen vom Käufer selbst getragen werden.

Die überseeischen Kaffee-Exporteure haben in London, Havre, Hamburg, Triest, und New York ihre Vertreter, an welche sie ihre regelmäßigen Depeschen richten und die auch ihre Konditionen veröffentlichen, zu welchen sie Aufträge zur Übermittelung an ihre Häuser entgegennehmen. Diese Telegramme werden zur

[1]) Handelszeitung des Berliner Tageblattes vom 27. 8. 16.

Verkleinerung der Wortzahl vermittelst eines sogenannten Depeschenschlüssels aufgestellt, wofür der Adressat die Auflösung in seinem Besitz hat.

Die Einleitung der Geschäfte wird sofort zu Beginn der Ernte vorgenommen. Sobald der Exporteur einen Überblick über die Qualität der neuen Ware hat, stellt er sogenannte Typeproben auf. Diese Muster werden dann den in Betracht kommenden Firmen übermittelt und bleiben für alle während des ganzen Jahres getätigten Käufe maßgebend. So offerieren die brasilianischen Ablader Naumann, Gepp & Co. in Rio de Janeiro folgende Typen:[1])

Prime Type . . .	100	Law Regular Type	4
Superior	1	Ordinary Type . .	5
Good	2	Comman	6

Nehmen wir nun an, die Firma Pradow & Co. in Rio hat einen größeren Posten Kaffee „Type fine soft" für prompte Abladung abzugeben. Sie stellt diese Ware telegraphisch zum Preise von 43 sh. per 50 3/4 kg costfracht Hamburg ihrem Hamburger Vertreter an. Dieser begibt sich mit der Offerte an die Hamburger Börse und verkauft dort an einen Hamburger Importeur die Partie zu dem angegebenen Preise. Der Agent übermittelt nun den Auftrag seinem brasilianischen Haus, bestätigt schriftlich dem Käufer die empfangene Order und fertigt die nötigen Kontrakte aus, die über die Verkaufsbedingungen Aufschluß geben. Die kontraktlich festgelegten Bedingungen lauten gewöhnlich:

Quantität: Die Sackzahl versteht sich zirka, d. h. 5% mehr oder weniger.

Preis und Gewicht: Die Preise verstehen sich in sh. per 50 3/4 kg.

Fakturiertes Gewicht: ist Verschiffungsgewicht von 60 kg.

Qualitätsgarantie: Es wird garantiert, daß der verschiffte Kaffee im Durchschnitt dem Type gleichkommt, auf welchem der Verkauf basiert ist. Für minderwertigen Ausfall erhält der Käufer eine entsprechende Vergütung, die durch Hamburger Arbitrage bestimmt wird.

Die Verschiffung des Kaffees geschieht baldmöglichst mit einem oder mehreren Dampfern, gewöhnlich nicht später als innerhalb eines Monats vom Tage des Geschäftsabschlusses gerechnet.

[1]) Sonndorfer, S. 164.

Nach geschehener Verladung setzt der Ablader seinen Agenten telegraphisch in Kenntnis hiervon, der diese Mitteilung sofort dem Käufer weitergibt. Da die Ware nur costfracht, nicht aber cif verkauft ist, meldet der Empfänger sofort seiner Versicherungsgesellschaft die Sendung an unter Hinzurechnung eines dem Tagespreise entsprechenden Gewinnes. Die Versicherungsprämie Brasilien-Europa beträgt ca. $^3/_8$ Prozent.

Gleichzeitig mit erfolgter Abladung stellt der Exporteur seine Faktura auf, die als endgültig (finale) anzusehen ist, ohne Rücksicht darauf, ob der Empfänger das fakturierte Gewicht erhält oder nicht.

Invoice.

Invoice of 250 bags Coffee, shipped by the undersigned on board the S/S Columbia hence to Hamburg option by order and for account and risks of Schuhmacher & Co., Hamburg. Bills of Lading to order.

Nr. 175. Santos Coffee „Fine soft" Sch. & Co.

A. Z. 1/3 230 Bags each 60 kg . . . . 15 000 kg
or 295 cwt, 2 qu $7^1/_2$ lbs at 43 sh pr
cwt cost & freight . . . . . £ 635. 9.—
less freight at 35 — and 5% pr . . . 1 000 kg £ 27.11.3

£ 607.17.9

„Drawn on London Stock Bank London.

Santos, 26. April 1912.

Pradow & Co.
Kaffeeexporthaus.

Das Original sendet er an den Käufer, während mit demselben Postdampfer die Kopie mit den Verschiffungsdokumenten, Ursprungsattest sowie eine Tratte, in der nur der Fakturenbetrag, nicht aber das Ausstellungsdatum ausgefüllt ist, an den Londoner Bankier des Käufers geschickt wird. Das Bankhaus füllt als Ausstellungsdatum der Tratte den Ankunftstag der Connossamente in London aus und sendet solche, sofern die Dokumente avisiert und in Ordnung sind, an den Exporteur mit Akzept versehen zurück. Erst von diesem Zeitpunkte ab stehen die Dokumente der Verladung zur Verfügung des Käufers.

Jeder Faktura wird eine sogenannte „Chop List" beigefügt:

Pradow & Co. Santos, 26. 4. 1912.

Chop List

250 Bags Santos Caffee shipped to Hamburg Option per Columbia for a/c and risk of Schuhmacher & Co. in Hamburg.

Marks	No.	Bags	
Sch. & Co.	1	88	575 lbs
A Z	2	33	581 „
	3	129	826 „
		250	1 982 lbs

In dieser Liste sind genau Zeichen, Nummern und Erkennungsmerkmale der ganzen Sendung angegeben. Falls nach Muster verkauft ist, wird das Muster dem Käufer übergeben. Eine Versiegelung findet nicht statt; die Muster werden im offenen Zustande aufbewahrt und dienen einer eventuell später stattfindenden Arbitrage als Unterlage.

Da der Wortlaut der Kontrakte von den Exporteuren abgefaßt ist, so sind sie für diese wesentlich günstiger als für die Käufer. Alle Kontrakte haben ihre Bestimmungen derartig festgelegt, daß der Käufer das Risiko der Reise zu tragen hat. Der Exporteur hat seine kontraktlichen Bedingungen schon erfüllt, wenn er die Ware in der verkauften Beschaffenheit verladet. So findet sich in den Brasilkontrakten die Klausel:

> In no case is the buyer entitled to reject a shipment, whatever the difference in value may be, which is to be settled by a fair allowance by arbitration in final matter.

Auch nicht für ein Mindergewicht haftet der Verkäufer nach erfolgter Verschiffung. Er hat aber die Verpflichtung, den Spediteuren die Ware kostenlos vorzuwiegen. Da das Gewicht des Kaffees während der Reise abzunehmen pflegt, so wird in der Regel vom Käufer ein Manco von 1 bis $1^1/_2$ % kalkuliert.

Im internationalen Kaffeehandel ist fast allgemein kontraktlich festgelegt, daß die Tratten der Exporteure auf die Banken der Empfänger unter deren Obligo laufen. Im Falle der Insolvenz eines Bankiers bleiben also die Käufer haftbar. Die Zahlungsbedingungen im Kaffeehandel sind verschieden. In der Regel verlangt der Exporteur 90 Tage Akzept eines ersten Bankhauses in London. Man unterscheidet hier wieder

1. bei Cifkaufen (gegen Akzept), 90 Tage nach Eintreffen des Dampfers im Bestimmungshafen,
2. bei Costfrachtkäufen, gegen Akzept 90 Tage nach Eintreffen der Seedokumente bei dem Londoner Bankier. Bei bekannten Firmen ist im Cifhandel auch drei Monat eigenes Akzept üblich; bei Kassazahlungen werden 1 % Diskontabzug gewährt.

Eingangs dieses Abschnittes wurde darauf hingewiesen, daß die Vermittelung der Geschäfte meistenteils durch die Exporthäuser des Ursprungslandes erfolgt. Als Vertreter solcher Firmen fungieren an den europäischen Seeplätzen Kommissionäre und Agenten. Erstere kommen für den geschilderten Verlauf eines Bezugs von Kaffee weniger in Betracht. Die Agenten spielen die Hauptrolle. Sie erhalten meist für ihre Bemühungen $^1/_2$ % Provision vom Fakturenwert und Rückerstattung der Auslagen an Porto und Kabelspesen.

Nicht alle Kaffeeverkäufe werden jedoch wie vorstehend ausgeführt. Von allen kaffeeproduzierenden Ländern, selbst aus Brasilien, gehen auch für Rechnung irgend welcher Interessenten Kaffeesendungen als Konsignationen nach den hauptsächlichsten Hafenplätzen des Kontinents. Hier werden diese Kaffeesorten dann vielfach als Lokoware vom Konsignationsempfänger nach Lokobedingungen durch Makler im offenen Markt verkauft.

b) Auf europäischen Stapelplätzen.

Wir haben den Kaffee auf seinem Wege vom Produktionslande nach dem Konsumtionslande begleitet und haben jene Geschäftsformen betrachtet, unter welchen er aus der Hand des überseeischen Verkäufers in die Hand des Importeurs übergeht. Wir wollen nun nach seinem Eintreffen in den wichtigsten kontinentalen Handelsplätzen den Gang des Geschäftes und vor allem den Einkauf europäischer Großhändler an diesen Märkten betrachten.

Zunächst beschäftigen wir uns mit dem Kaffeegeschäft in dem bedeutendsten europäischen Importplatz, nämlich mit dem Hamburger Kaffeehandel.

Hamburg verdankt seinen hervorragenden Rang im Warenhandel hauptsächlich zwei Umständen.[1])

[1]) Vgl. „Hamburgs Zollanschluß", S. 5.

1. Es hat sich bisher nicht auf einzelne große Artikel geworfen, von deren schwankenden Konjunkturen das Wohl und das Wehe des Platzes abhängig werden müßte, sondern die vielseitige Tätigkeit seines rührigen Handelsstandes hat sich einer großen Anzahl von Artikeln zugewendet.

2. In allen diesen Artikeln hat sich der Platz durch sorgfältigste Auswahl, Bearbeitung usw. einen weitverbreiteten Ruf erworben. Das gilt besonders für die Artikel des Kolonialwarenhandels. Unter diesen wieder spielt der Kaffee im Hamburger Handel eine große Rolle.

Eine Bearbeitung der importierten Waren konnte aber nur in einem Freihafen, unbehelligt von allen Zollerschwerungen, stattfinden. Die geringen und geringsten Qualitäten, welche den Eingangszoll nicht zu tragen vermögen, können alsdann vom Freihafengebiet aus meist noch solche Märkte aufsuchen, auf welchen sie zu verwerten sind. Die Verbindungen Hamburgs mit allen Weltgegenden machen dies ja möglich.

Ist der Kaffee in Hamburg eingetroffen, so nimmt der Importeur diesen zu Boden, d. h. auf Lager. Sehr oft läßt er ihn in den Speichern des Freihafengebietes einlagern, bis sich ein Käufer gefunden hat. Fast alle in Hamburg ankommenden Kaffeemengen gehen in die im Freihafen sich befindenden Speicher der Hamburger Freihafen-Lagerhausgesellschaft auf Lager. Ein Teil der Speicher dieser Gesellschaft ist mit Kontoren verbunden, die es ermöglichen, daß die Geschäftsinhaber immer in unmittelbarer Nähe ihrer Waren sein können. Dieser Umstand ist für den Kaffeehändler sehr wichtig, da der Kaffee eine fortwährende sachgemäße Behandlung erfordert. Dementsprechend hat sich der Hamburger Kaffeegroßhandel ganz in das Freihafengebiet gezogen.[1])

Die Freihafen-Lagerhausgesellschaft berechnet je nach der Schwere der Säcke und nach der Lage der betreffenden Räume 6—8 Pfennig pro Monat Lagergeld und $^1/_3$ bis $^1/_2$ pro Mille Assekuranz. Die in den Speichern lagernden Säcke sind nach den Marken und der Provenienz in Partieen geteilt. Eine Partie besteht aus mehreren Kaffeesorten, die annähernd gleiche Qualität besitzen. Die Größe einer Partie ist demnach ganz verschieden. Sie kann bis zu 600 Originalsäcken umfassen.

[1]) Vgl. „Hamburgs Zollanschluß", S. 13.

Erwünscht ist es dem Importeur, wenn er seine Ware sobald sie angekommen ist, im ganzen vom Quai im Markt verkaufen kann. Die Möglichkeit, die Ware im ganzen zu verkaufen, ist größer, wenn die Nachfrage stark ist und daher die Preise hoch sind. Der Kaffee wird durchweg freihändig verkauft. Auktionen finden in Hamburg selten statt. Nur beschädigte Partieen oder Waren falliter Häuser werden zwecks Preisfeststellung dem Auktionator, meist einem Kaffeemakler, übergeben. Mitte des letzten Jahrhunderts wurden zwar in Hamburg eine Zeitlang Kaffeeauktionen regelmäßig abgehalten, doch sind diese Versteigerungen bald wieder eingegangen. Der Mißerfolg dieses Versuches findet offenbar darin seine Hauptursache, daß der Kaffee in Hamburg nicht das Produkt eigener Kolonien ist. „Ohne den Hintergrund eigener kolonialer Produktion scheinen die Auktionen nicht bestehen zu können", sagt M. Kröhne in ihrer Untersuchung über die Großhandelsversteigerungen.[1]) Es fehlen in Hamburg auch die Konsignationen, die in London das Hauptkontingent der Versteigerungsmengen ausmachen. Als Ersatz für die Auktionen hat im Hamburger Kaffeehandel das Platzgeschäft große Bedeutung erlangt.

Bei einem Platzkauf trifft Absendungs- und Abnahmeort zusammen. Es handelt sich also nur um Geschäfte, die zwischen den einzelnen Hamburger Firmen abgeschlossen werden. Man kann jedoch den Unterschied zwischen Firmen erster Hand und Firmen zweiter Hand, der sonst im allgemeinen klar zutage tritt, beim Hamburger Kaffeehandel eigentlich nicht machen. Die Übergänge sind in Hamburg sehr verwischt. So kaufen Firmen, die sonst den direkten Import pflegen, hin und wieder große Posten auf dem Hamburger Markt. Es ist dies besonders der Fall, wenn die importierten Sorten bei dem Wechsel des Ernteausfalls den Verwendungszwecken des Käufers nicht entsprechen. Auf der anderen Seite kaufen Engroshäuser, die sich sonst vorzugsweise auf dem Hamburger Markte eindecken, auch im Erzeugungslande, sobald es die günstige Konjunktur erlaubt. Man unterscheidet aber erster Hand Käufe und zweiter Hand Käufe nach der Art des Einkaufs, wobei ausschlaggebend ist, ob die Menge aus erster oder zweiter Hand gekauft worden ist.[2])

[1]) Kröhne, S. 141.

[2]) Nach Schönherr, Der Hamburger Großhandel, Leipzig, 1908.

Ist es dem Importeur nicht möglich, die Ware im ganzen zu verkaufen, so wird sie von ihm in größeren oder kleineren Mengen prompt oder auf Lieferung abgegeben. Der Verkauf erfolgt dann direkt an die Engroshändler oder durch die Vermittelung eines Maklers.

Die Makler besuchen in der Regel sämtliche größeren Firmen jeden Vormittag, die kleineren nach Bedarf. Sie führen sowohl während dieser Besuche als auch an der Börse die Verhandlungen. Der Käufer stellt ihnen seine Bedingungen, indem er den Preis limitiert und seine Wünsche über die Beschaffenheit des von ihm gewünschten Kaffees kundgibt. Der Makler, der die verkäuflichen Sorten gekostet hat und sie deshalb genau kennt, braucht nur in seinem Merkbuch nachzusehen, um dem Käufer etwas Passendes zu bieten.

Unterscheidet sich die vom Verkäufer verlangte und vom Käufer gebotene Summe, so sucht der Makler zwischen den Firmen zu vermitteln, um das Geschäft perfekt zu machen. Auch ein Austausch einzelner Partien kommt vor, wenn die Preise für die verschiedenen Qualitäten gleichstehen. Bei geringer Differenz wird von der einen Partei eine kleine Vergütung gezahlt. Auch hierbei übernimmt der Makler die Vermittelung. Kommt der Kauf zustande, so stellt er beiden Parteien die Schlußnote zu. Die eigentliche Tätigkeit des Maklers ist damit zu Ende. Für seine Mühe wird ihm $^1/_2$ % Courtage vergütet, von der der Käufer und Verkäufer je die Hälfte bezahlen. Abgesehen von der Vermittelung von Käufen und Verkäufen, werden die Dienste des Maklers auch in Anspruch genommen, wenn bei Abwickelung der Käufe sich Streitigkeiten ergeben. Dies ist eine durchaus freiwillige Tätigkeit des Maklers, für die er in der Regel keine Vergütung beansprucht. Auch in Fällen, wo Sachverständige im Kaffeehandel zu bestellen sind, wird man sich in erster Linie an die Maklerfirmen wenden. Die Bedeutung des Maklers beruht also darin, daß er die Aufträge der Verkaufs- und Einkaufsfirma entgegennimmt, zwischen beiden vermittelt und für die verschiedenen Kaffeesorten eine einheitliche Preisbasis schafft.

Im allgemeinen werden die Hamburger Platzgeschäfte „in gemäß der Hamburger Allgemeinen Usanzen für den Kaffeehandel" abgeschlossen. Diese sind aufgestellt von dem Verein der am Kaffeehandel beteiligten Firmen, und von der Handelskammer

herausgegeben worden. Sie beziehen sich im wesentlichen auf die Abrundung des Gewichts und Festsetzung der Handelstara.[1])

Für den Hamburger Kaffeehandel kommt zunächst als ausländisches Absatzgebiet Osteuropa in Betracht. Den Verkauf nach den Ländern dieses Gebietes übernehmen hauptsächlich Vertreter oder Reisende.

Gewöhnlich wird in diesem Geschäftsverkehr gehandelt:

1. frei ab Lager Hamburg,
2. frei an Bord Hamburger Dampfer,
3. cif Ostseehafen.

Die Valuta der Rechnung ist gewöhnlich auf Mark gestellt. Die Zahlung erfolgt entweder in bar nach Empfang der Konossamente, oder der Käufer akzeptiert einen Dreimonatswechsel.

Im Verkehr Hamburgs mit dem Binnenlande haben sich in den letzten Jahrzehnten starke Veränderungen vollzogen. Der Hamburger Großhändler hat versucht, den binnenländischen Zwischenhandel auszuschalten, der zwischen ihm und dem Detaillisten eingeschoben war. Er war so bestrebt, den Engroshandel in den größeren Städten des Inlandes lahm zu legen. Aber auch den alten Kaffeedetailhandel der Kolonialwarenhändler hat er angegriffen und ihn durch neue Organisationen des gesamten Kaffeegeschäfts zu beseitigen versucht. Wir werden bei Besprechung des deutschen Kaffeegroß- und Kleinhandels näher darauf zurückkommen.

Der Export Hamburgs nach dem Binnenlande vollzieht sich entweder per Bahn oder Flußschiff. Der Verkauf im Inlande wird durch Reisende oder Vertreter bewirkt, die alle Tage neue Offerten und Tagesberichte erhalten. Wir lassen einen solchen Tagesbericht folgen:

Kaffee-Bericht vom 4. Oktober 13.

Termin-Kurse Hamburg:	12. Sept.	4. Oktober
Dez.	46	56
März	47	56½
Mai	47½	57

Tendenz: behauptet.

[1]) Passow, S. 67 ff.

New York:
20—25 Punkte höher.
Ausfuhr Santos . . . . . 71 000 Sack
„ Rio . . . . . 14 000 Sack.
Wechselkurs: 165/32.

Santos notiert für Superior . . . . 59—62½ Pfg.
Hamburg notiert für Superior Santos . . . . 64 „
„ „ „ „ „ Perl . . 70 „
„ „ „ Ia gew. Guatemala . . 77 „

Brasilkaffee. Die ungünstigen Berichte über die laufende und die nächste Santosernte hatten ein starkes Steigen der Terminkurse in dieser Woche zur Folge. Wenn die schlechten Nachrichten sich weiter mehren, so muß mit einer größeren Aufwärtsbewegung gerechnet werden. Die Erhöhungen an den Seeplätzen zogen ein flottes Geschäft mit dem schlecht versorgten Konsum nach sich. In gewaschenen Kaffee jeder Herkunft herrscht ein ganz ausgesprochener Mangel, der zu einer wahren Kalamität auszuwachsen droht, weil neue Zufuhren vor Februar 1914 nicht zu erwarten sind. Für gewaschenen Kaffee müssen heute an den Seeplätzen Preise angelegt werden, an die vor Monatsfrist wohl noch niemand zu denken wagte. Gegenüber den direkten Seeplatzofferten sind unsere Angebote sehr niedrig bewertet".

Als Grundlage der Verkäufe haben sich Abmachungen herausgebildet, die zwischen der großen Menge der Hamburger Händler und einer Anzahl inländischer Käufer zwecks Regelung der Geschäftsformen festgesetzt sind. Diese Abmachungen gelten jedoch nicht für alle abgeschlossenen Geschäfte. Vor allem im Verkehr von Hamburger Grossisten mit binnenländischen Kleinhändlern kommen sie seltener in Anwendung.[1])

Die wichtigsten Einrichtungen des Hamburger Kaffeehandels finden sich mit geringfügigen Änderungen auch an den anderen europäischen Stapelplätzen. Wir werden diese daher nur insofern behandeln, als sie in ihrer Organisation vom Hamburger Kaffeemarkt erheblich abweichen. Für Europa ist der zweitwichtigste Kaffeehandelsplatz die französische Hafenstadt Havre. Die

[1]) Die vom Verein der am Kaffeehandel beteiligten Firmen aufgestellten „Hamburger allgemeine Usanzen für den Kaffeehandel" sind abgedruckt im Hamburger Börsenhandbuch, 8. Aufl., S. 190 ff.

dortige Kaffeeniederlage ist die bedeutendste der Welt. Nach During lagerten am 1. Februar 1914:

in Havre	2 379 000	Sack
„ Hamburg . .	1 932 000	„
„ England . . .	182 000	„
„ Antwerpen . .	954 000	„
„ Holland . . .	508 000	„

An dem Kaffeegeschäft in Havre sind die größten Kapitalisten und Handelshäuser des Platzes, wie Banken, Rheeder, Makler, Lagerhaus- und Versicherungsgesellschaften beteiligt.

Besonders in den letzten zehn Jahren hat Havre seine Bedeutung als Kaffeemarkt gewonnen, was sich in dem gewaltigen Anwachsen der Vorräte zeigt. Die Unterhaltung der in Havre befindlichen großen Bestände wird ermöglicht durch das vorteilhafte französische Warrantsystem. Da nicht unbeträchtliche Mengen Kaffee auch für Rechnung deutscher Einkäufer in den französischen Speichern liegen, und da in Kreisen deutscher Kaffeehändler Bestrebungen sich geltend machen, das französische System auf deutsche Verhältnisse zu übertragen,[1]) so erscheint es geboten, das französische Lagerhaus einer näheren Betrachtung zu unterziehen. Die französischen Lagerhäuser (magasins généraux) stehen unter staatlicher Aufsicht und ihre Warrants genießen daher unbedingtes Vertrauen. Die Aufsicht wird in der Weise geübt, daß der Inspektor und der Lagerhausverwalter getrennte tägliche Berichte über die eingehenden und ausgehenden Mengen an die aufsichtsführende Behörde einsenden.[2]) Sobald Differenzen in diesen Berichten sich ergeben, wird sofort von dem Aufsichtsorgan ein Beamter zur Feststellung des Grundes abgesandt. Betrügereien werden selten versucht, da für die Lagerhausverwaltung zu viel, nämlich die Konzession und die Kaution, auf dem Spiele steht.[3])

Die französischen Lagerhausverwaltungen stellen ihren Deponenten zwei gleichlautende Urkunden aus, nämlich einen Empfangsschein (Récépissé) und einen Pfandzettel (Warrant), welche Namen, Stand und Wohnung des Deponenten, die Gattung der Ware und die Kennzeichen, welche zur Feststellung der

[1]) Nach Auskunft.
[2]) Fischer, Der Warrantverkehr, S. 91.
[3]) Fischer S. 89.

Identität und des Wertes derselben notwendig sind, enthalten.[1]) Beide Scheine können, jeder für sich allein oder auch beide zusammen, mittels Indossierung übertragen werden. Der Warrant verleiht das Pfandrecht, der Récépissé das Recht, über die Ware zu verfügen, jedoch mit der Beschränkung, daß der Indossant, wenn er auch nicht den Warrant besitzt, die durch diesen verbürgte Schuld entweder selbst bezahlen oder sich vom Preise der verkauften Ware abziehen lassen muß.[2]) Es ist so der Darlehnsgeber auf jede Weise sichergestellt, ohne daß dadurch der Handel mit der beliehenen Ware erschwert wird. Die Banque de France schießt daher gegen zwei Unterschriften auf den Warrant bis zu 80 Prozent des jeweiligen Tageswertes für Kaffee auf drei Monate zum Banksatze vor. Dieser Vorschuß kann von drei zu drei Monaten erneuert werden. Der Hauptanteil der in Havre lagernden Kaffeemengen ist brasilianischen Ursprungs.

Dank seiner Kapitalkraft ist London — auch heute noch — der zentrale Konsignationsplatz im internationalen Kaffeehandel. Es ist der einzige Handelsplatz der Erde, wohin zu jeder Zeit von jeder Ware jede beliebige Menge auf Konsignation, d. h. so gesandt werden kann, daß dem überseeischen Versender alsbald nach der Ankunft seines Gutes ein großer Teil des Verkaufserlöses wieder zufließt, auch ohne daß sich ein Käufer gefunden hat.[3])

Dem überseeischen Kaffeeexporteur ist es sehr oft nicht möglich, mit der Absendung des Kaffees so lange zu warten, bis die Ware in Europa an den Mann gebracht worden ist. Auch die Hoffnung, den Kaffee schwimmend zu verkaufen, erfüllt sich nicht immer. Er bedient sich daher eines Konsignatars und sendet die Ware an diesen ab. Gelingt es dem Exporteur jetzt, die Ware schwimmend zu verkaufen, so besitzt der Konsignatar nur die Aufgabe einer Deckadresse, die Konossamente aber erhält der Käufer. Im anderen Falle nimmt der Konsignatar die Ware in Kommission und erlaubt dem Versender, in bestimmter Teilhöhe Wechsel auf ihn zu ziehen. Die zur Einlösung der

[1]) Das Deutsche Reich besitzt keine einheitliche Regelung des Lagerscheinrechtes. Im allgemeinen ist in Deutschland das Einscheinsystem eingeführt. Nur in Bremen und in Elsaß-Lothringen ist durch Landesgesetzgebung das Zweischeinsystem zugelassen.
[2]) Fischer, S. 92.
[3]) Sonndorfer, S. 95.

Wechsel erforderlichen Gelder verschafft sich der Konsignatar durch bankmäßige Verpfändung der im öffentlichen Lagerhaus liegenden Ware auf Grund des Lagerscheins.

Warum befindet sich nun das Konsignationsgeschäft im überseeischen Kaffeehandel meist nur im Verkehr mit London? Der Exporteur läßt sich von folgenden Erwägungen leiten: Der Kaffee kann in London mit ziemlich großer Wahrscheinlichkeit auf Absatz rechnen. Findet er keine englischen Käufer, so ist die Möglichkeit vorhanden, den Kaffee nach Deutschland oder Frankreich zu verkaufen, ohne daß dadurch eine wesentliche Mehrbelastung an Transportkosten entsteht, gegenüber dem direkten Versand nach einem dieser Konsumländer. Außerdem ist in London stets bankmäßiges Kapital zur Beleihung der Ware vorhanden. Alle diese Momente sind bei keinem anderen europäischen Kaffeeimportplatze in gleich günstigem Maße vereinigt. Naturgemäß bedienen sich des Konsignationshandels meist die kapitalärmeren Kaffeeproduktionsländer.

London ist aus diesem Grunde für viele zentralamerikanische Staaten und Vorderindien im Kaffeehandel weit über den eigenen Bedarf hinaus der große Kommissionsmarkt geblieben. Die konsignierte Ware wird meist mittels Auktionen abgesetzt.

In jeder Woche finden in London öffentliche Kaffeeauktionen statt, die in den Commercial Sale Rooms abgehalten werden.[1]) Die Brokers handeln auf diesen meist im Auftrage von Banken und Lagerhausgesellschaften, die als Kommissionäre fungieren, oder von überseeischen Kommittenten. Das Angebot jeder Woche schwankt zwischen 4000 und 5000 Sack. Der zur Auktion kommende Kaffee wird nach Qualität und Herkunft in Serien und Lose geteilt und vom Broker näher beschrieben, damit der Käufer sich schon vorher orientieren kann.[2]) Dem Käufer fällt dafür die Zahlung des sogenannten Losgeldes zur Last, das in London 6 d per Auktionslos beträgt.[3]) Der Verkauf erfolgt prompt, d. h. die Valuta ist fällig in 30 Tagen vom ersten Sonntag nach der Auktion gerechnet.

Die holländischen Plätze Amsterdam und Rotterdam sind die maßgebenden Märkte für Kaffeesorten aus Java und den

[1]) M. Kröhne, S. 27.
[2]) Sonndorfer, 3. Aufl., Bd. I. S. 160.
[3]) Hellauer, S. 219.

anderen niederländischen Kolonien. Die nachstehende Tabelle gibt eine Übersicht über die Anfuhr, Abfuhr und den Vorrat von Javakaffe in den Niederlanden im Jahre 1913[1]) (in Ballen):

	Anfuhren	Ablieferungen	Vorrat am 31. 12.
Niederländ. Handelsges.	62 394	56 392	17 598
Privatfirmen	212 733	200 231	57 188
zusammen:	275 127	256 623	74 781

Der Javakaffee wird meist durch die Niederländische Handelsgesellschaft in öffentlichen Auktionen verkauft. Früher fanden solche Auktionen halbjährlich, seit 1866 sogar monatlich statt. Da aber die Kaffeeplantagen der niederländischen Regierung stark zurückgegangen sind, so gibt es heute nur noch 3 bis 4 in der ersten und 1 bis 2 Auktionen in der zweiten Hälfte des Jahres. Das Durchschnittsangebot beträgt oftmals weniger als 20 000 Sack.[2]) Die Verteilung der Kaffeezufuhr zwischen Amsterdam und Rotterdam geschieht ungefähr nach dem Verhältnis der Beteiligung der beiden Städte an der Gründung der Niederländischen Handelsgesellschaft. Diese Gesellschaft führte bekanntlich zuerst regelmäßige Auktionen für die auf Grund ihres Handelsmonopols importierten Produkte ein. Sie schuf so durch ihre Großhandelsversteigerungen in Amsterdam und Rotterdam einen lebhaften Kaffeemarkt mit konzentrierter Nachfrage.[3])

Da der Auktionsverkauf auf einem Lokogeschäft beruht, so konnte er sich daher im Kaffeehandel nur zu einer Zeit entwickeln, in der das Lokogeschäft noch nicht durch die Konkurrenz des Cif- und Costfrachtgeschäftes zurückgedrängt worden war. Die Großhandelsversteigerungen sind aus diesem Grunde heute nur noch von allgemeiner Bedeutung an solchen Kaffeehandelsplätzen, deren geschichtliche Entwickelung sie vor Entstehung der modernen Handelstechnik zur Blüte kommen ließ. Selbst an diesen Kaffeemärkten erhält sich ihre Bedeutung nur durch die einmal vorhandenen Handelsorganisationen.

Die Niederländische Handelsgesellschaft bedient sich bei ihren Auktionen keiner Makler, sondern sie läßt die Versteigerungen durch eigene Angestellte abhalten. Die Auktionen werden

[1]) Handelsarchiv, Bd. II, 1914, S. 737.
[2]) Kröhne, S. 26.
[3]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften. Art.: Auktionen. — Hellauer, S. 213.

regelmäßig 14 Tage vor ihrer Abhaltung durch das Aussenden von Auktionslisten bekannt gemacht. Diese enthalten die Ankündigung von Zeit und Ort der Auktion. Sie geben eine genaue Beschreibung der zur Versteigerung gelangenden Kaffeesorten mit Angaben der Werttaxen. Auch auf die Auktionsbedingungen wird am Schlusse der Liste ausführlich hingewiesen. Die Beschreibung der einzelnen Partieen erfolgt durch Angabe der Zeichen (Signum), der Partienummer, der Quantität, sowie von Qualitätsmerkmalen verschiedener Art. Jedoch wird eine Garantie für die Art der Beschreibung ausdrücklich abgelehnt.

Die Taxen, deren Aufstellung in Holland allgemein üblich ist, sollen dem Verkäufer, der nicht Fachmann ist, einen Anhaltspunkt für die ungefähre Marktlage kurz vor der Auktion geben. Die Käufer richten sich fast garnicht danach. Daher kommt es vor, daß die eine Partie oft weit unter Taxe, die andere weit darüber verkauft wird. Es kommen Differenzen von 8—9 cts. gegen die Taxe vor.[1])

Die Teilung einer Gesamtpartie in Lose (holl. Kavellinge), die einzeln der Reihe nach zum Verkaufe kommen, geschieht, um die Partie leichter verkäuflich zu machen. Als Grundsatz für die Loseinteilung gilt, daß man möglichst gleichartige Qualitäten in ein Los bringt und das Los der Quantität nach so gestaltet, daß diese auch dem Bedarf jener kleinen Käufer, die man auf holländischen Auktionen gerne sieht, entspricht. Vor der Versteigerung wird der Kaffee zur Schau gestellt. Für den holländischen Regierungskaffee gibt es fünf solcher Schauplätze, während die Auktionen nur in Rotterdam und Amsterdam stattfinden.

Zu den Bietungen bedient sich der Käufer gewöhnlich eines Kaffeemaklers. Mit Hilfe geheimer Zeichen, die der Käufer seinem Makler gibt, vermag er vor der versammelten Kaufmannschaft seine Kaufgebote zu verheimlichen. Nehmen die Makler auswärtige Aufträge an, so ist bestimmt, daß sie einen am Platze ansässigen Bürgen stellen müssen. Der Zuschlag erfolgt regelmäßig an den meistbietenden Käufer. Die Abnahme des Kaffees muß in Holland innerhalb einer Frist von 14 Tagen erfolgen. Bis zum Ablauf der Abnahmefrist lagert die Ware für Rechnung des Verkäufers. Für den Fall, daß der Käufer seinen Verpflichtungen nicht rechtzeitig nachkommt, hat die Handelsgesellschaft das Recht, den Vertrag ohne weiteres aufzulösen, und die Ware anderweitig in Auktionen zu verkaufen. Der Käufer muß ihr hierbei einen etwa erzielten Mindererlös ersetzen. Der Käufer hat 1 % vom Werte als Registraturspesen zu zahlen. Nach der Auktion wird von der Niederländischen Handelsgesellschaft erneut eine Auktionsliste herausgegeben. Diese enthält in kürzerer Form die notwendigen Merkmale der Lose, gibt die Preise an, die für die einzelnen Lose erzielt wurden und stellt diese den vor der Auktion veröffentlichten Taxationswerten gegenüber. Die Resultate der Auktion werden in einem besonderen Marktbericht veröffentlicht.

[1]) Kröhne, S. 27.

Dem Kaffeeverkäufer bietet die Verkaufsform der Auktion eine Reihe von Vorteilen. Die Auktion verursacht eine Konzentration der Nachfrage und schafft dadurch die Möglichkeit einer leichten Verkaufsdurchführung, sowie eines großen Umsatzes innerhalb kurzer Zeit. Beim Auktionsverkaufe wird der gesamte Verkauf auf eine geregelte Basis gestellt und die Durchsetzung von so vorteilhaften Verkaufsbedingungen ermöglicht, wie sie beim freihändigen Verkauf nur schwer zu erreichen sind.

Der wichtigste Nachteil für den Verkäufer liegt darin, daß bei ungünstiger Marktlage ein schlechter Besuch und geringe Kauflust sich auf den Auktionen durch einen oft unverhältnismäßig hohen Preisdruck bemerkbar machen. Oft verursacht auch ein nur zufällig ungenügender Besuch den Eindruck einer schlechten Marktlage, die in Wirklichkeit gar nicht vorhanden ist. So kann die auf der Auktion plötzlich klar gewordene oder sich scheinbar ergebende geringe Aufnahmefähigkeit des Marktes zu panikartigen Preisreduktionen Veranlassung geben, die gar nicht berechtigt sind.

Für die Käufer bieten die Auktionen ebenfalls manche Vorteile. Er kann sich vorher die geeignetsten Sorten heraussuchen und nur auf sie sein Gebot abgeben. Auch kleinere Quantitäten kann er billig erstehen, da ja die Loseinteilung der Niederländischen Handelsgesellschaft für ihn ganz besonders vorteilhaft ist. Der Vorteil eines guten Einkaufs auf den niederländischen Handelsplätzen ergibt sich für den Kaffeehandel noch dadurch, daß die Niederländische Handelsgesellschaft nur zu bestimmten Zeiten den Kaffee zum Verkaufe kommen läßt, während er in der Zwischenzeit aufgestapelt wird. Die Auktionspreise in

holländischen Kaffeesorten sind daher nicht nur der Ausdruck der augenblicklichen Marktlage, sondern auch von dauernder Bedeutung für die Zeit zwischen den einzelnen Auktionen. Man findet in holländischen Marktberichten nur die Angabe, wieweit sich der jeweilige Marktpreis von dem letzten Auktionspreis, der so als Basis betrachtet wird, entfernt.

Diesen Vorteilen für den Käufer steht gegenüber, daß die Preisbildung auf der Auktion oft nicht im Einklange steht mit der allgemeinen Marktlage. Günstige Kaufstimmungen oder Konkurrenzbestrebungen der Bietenden treiben zu leicht die Preise ungerechtfertigt in die Höhe. Der Käufer kann sich hiergegen schützen durch genaue Einschätzung des Marktwertes der Ware vor der Auktion und durch die Aufstellung eines bestimmten Planes für das Vorgehen auf dieser. Vor allem aber muß der Bietende kaltes Blut im Kampfe um die Erstehung der Lose bewahren. Im allgemeinen ist jedoch der Verkäufer in einer günstigeren Lage als der Käufer. Da sich in Rotterdam sowohl wie in Amsterdam auch Kaffeeterminmärkte befinden, so kommt es häufig vor, daß die dort tätigen Spekulanten zur Ausführung ihrer Hausse- oder Baissebestrebungen die Auktionen benutzen. Durch solche Einflüsse werden oft auf den Auktionen starke Preisschwankungen verursacht. Aus diesem Grunde ist die Verkaufsform der Auktion mitunter scharfen Angriffen ausgesetzt gewesen.[1])

Man hat daher verursacht, eine neue Verkaufsform, die solche Treibereien unmöglich macht, einzubürgern. Aus mißglückten Auktionen von niederländisch-indischen Tabak entstand in den siebziger Jahren des vorigen Jahrhunderts die Einschreibung, die auch im holländischen Kaffeehandel Eingang fand. Allerdings ist es dieser Verkaufsform nicht gelungen, die auch heute noch viel bedeutenderen Auktionen zu verdrängen. Besondere Wichtigkeit haben nur die Einschreibungen für Javakaffee W. J. B. erlangt. Es kommen jedoch auch Einschreibungen in allen anderen holländischen Kaffeesorten vor. Die Einschreibung wird hauptsächlich von den privaten Unternehmungen angewendet. Die Niederländische Handelsgesellschaft macht keinen Gebrauch von ihr.[2])

Unter Einschreibung versteht man die Einreichung schriftlicher Kaufofferten bei einem Verkäufer, der vorher seine Ware

[1]) Kröhne, S. 27.
[2]) Kröhne, S. 27.

öffentlich zum Verkauf angeboten hat.[1]) Ein wesentlicher Unterschied zwischen ihr und der Auktion besteht darin, daß bei der Einschreibung dem einzelnen Käufer das Vorgehen der Konkurrenz unbekannt bleibt, da ein persönliches Zusammenkommen der Kauflustigen vermieden wird. Die Auswahl der Bietenden geschieht ebenfalls nicht öffentlich, wie ja auch die schriftliche Gebotabgabe geheim erfolgt. Der Verkäufer ist nicht verpflichtet, das Höchstgebot anzunehmen. Bei den Einschreibungen teilt man gewöhnlich den zu verkaufenden Kaffee nicht in Lose ein. Man bringt die einzelnen Partieen so zum Verkauf, wie sie sich durch die Produktion ergeben. Im übrigen sind Veranstaltung und Durchführung der Kaffeeeinschreibungen gleichartig den Auktionen. Den Auktionslisten entsprechend werden hier Einschreibungslisten herausgegeben. Die Einschreibungsbedingungen sind zumeist von ähnlichem Inhalt, wie die Auktionsbedingungen. Auch der Kaffee, der zur Einschreibung kommt, ist der allgemeinen Besichtigung zugänglich. Häufig sind Muster hiervon im Musterzimmer des Auktionslokals zur Schau gestellt.

Die Verkaufsform der Einschreibung besitzt gegenüber der Auktionsveranstaltung für den Verkäufer den Vorteil, daß durch eine zufällige geringe Anzahl von Bietenden jener ungerechtfertigte Preisdruck ausgeübt wird, der bei Besprechung der Auktion erwähnt wurde. Es wird der einzelne Kauflustige unter Berücksichtigung der Marktlage und seines Bedarfs gleichhohe Preise bieten, ob sich an der Einschreibung viele oder wenige Konkurrenten beteiligen. Die günstige Wirkung, die das persönliche Überbieten der Konkurrenten bei guter Kaufstimmung auf die Auktionspreise auszuüben vermag, fehlt allerdings bei der Einschreibung. Dagegen tritt hier ein neuer Faktor hinzu. Das ist die Unsicherheit der Bietenden, wie hoch die Konkurrenten mit ihrem Preisangebot gehen werden. Hierin liegt gleichzeitig der größte Nachteil, den die Einschreibung für den Käufer hat. Er kann nicht wie auf der Auktion, mit kleinen Angeboten beginnen und diese allmählich, in Überbietung seiner Konkurrenten, erhöhen. Er tappt mit seiner Offerte im Dunkeln. Ist ihm an der Erstehung des Kaffees etwas gelegen, so muß er sehr hoch bieten,

[1]) Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Abt.: Auktionen. — Hellauer, S. 224.

ohne jedoch die Sicherheit zu haben, daß er diesen auch wirklich erhält.[1])

Seit dem Zurückgehen der Produktion in Niederländisch-Indien haben die holländischen Auktionen und Einschreibungen für den Welthandel kein besonderes Interesse mehr. Sie sind fast nur noch von Bedeutung für den inländischen Konsum Hollands. Von den zur Versteigerung kommenden Kaffeesorten werden für ausländische Rechnung fast ausschließlich „Liberias" und „blaue Javas" gekauft.

2. Zollwesen und Lagerverkehr.

Der Kaffee wurde von jeher in Deutschland, mit dessen Verhältnissen sich dieser Abschnitt ausschließlich beschäftigen wird, als ein günstiges Steuerobjekt angesehen. Die Kaffeezölle betrugen in Deutschland vom Jahre 1885 an für rohen Kaffee für den Zollzentner 5 Taler, seit 1870 5,25 Taler, seit 1880 für den Dz. 40 Mk. Im neuen Zolltarif blieb der Zoll für rohen Kaffee auf 40 Mark per Dz. bestehen. Dagegen wurde insbesondere auf Betreiben der rheinischen Kaffeeröstereien der Zoll auf gebrannten Kaffee auf 60 Mark per Dz. erhöht, als Schutzzoll gegen die holländische Einfuhr von gebrannten Sorten. Seit Inkrafttreten dieses Zolles gelangt in Deutschland fast ausnahmslos roher Kaffee zur Einfuhr. Es wurden importiert:

	1912	1913
roh	2 266 532 Dz.	1 682 250 Dz.
geröstet	783 „	933 „
davon geröstet aus den Niederlanden	493 „	551 „

Die Reichsfinanzreform von 1909 brachte eine abermalige Erhöhung des Kaffeezolles auf 60 Mark per Dz. für rohen und 80 Mark per Dz. für gebrannten Kaffee.

Im Vergleich zu Frankreich und Österreich sind die deutschen Zollsätze noch als niedrig zu bezeichnen. Nach dem allgemeinen Einfuhrzolltarife wurden erhoben, reduziert auf 100 kg in Mark in:[2])

[1]) Vgl. hierzu die Erfolge der Submissionen auf die deutsch-südwestafrikanischen Diamanten im Jahre 1913.

[2]) Sonndorfer, S. 171 ff.

Österreich-Ungarn	95 Kr.	= Mk. 80,75
Frankreich	176 Fr.	= „ 126,36
Großbritannien per cwt.	14 sh.	= „ 28,25
Italien	150 L.	= „ 121,50
Spanien	105 Pes.	= „ 89,05

Die Vereinigten Staaten von Nordamerika dagegen erheben auf Kaffee keinen Eingangszoll. Brasilien gewährt ihnen daher Vorzugszölle auf Fabrikate.[1])

Es ist bemerkenswert, daß trotz dieser starken steuerlichen Belastung der Kaffeehandel eine so großartige Entwickelung genommen hat und sich allen Wandlungen auf dem Gebiete der Produktion, des Weltverkehrs und der Absatzorganisation mit hervorragendem Geschick anzupassen verstand.

Der Kaffeezoll wird in allen angeführten Staaten als Finanzzoll betrachtet. Er gehört überall mit zu den wichtigsten Positionen des Zolltarifs. Es ist nicht uninteressant, den Einfluß des Kaffeezolles auf die Zolleinnahmen näher zu untersuchen. In Deutschland beliefen sich die Einnahmen aus dem Kaffeezoll:[2])

1841	. .	13½	Mill.	Mark	oder	20 %	der	ges. Zolleinnahmen
1864	. .	21	„	„	„	30 „	„	„ „
1877	. .	33½	„	„	„	20 „	„	„ „
1907	. .	75½	„	„	„	10,4 „	„	„ „
1912	. .	99½	„	„	„	11,2 „	„	„ „
1913	. .	98½	„	„	„	11,2 „	„	„ „

Mit der allgemeinen Einbürgerung des Kaffeeverbrauchs ist aber auch der Bedarf an Zucker gesteigert worden. Zucker wird sowohl zum Kandieren des Kaffees, wie auch zum Süßen des fertigen Getränkes gebraucht. Der erhöhte Zuckerkonsum brachte aber seinerseits wieder eine Mehreinnahme an der Zuckersteuer. In Anbetracht der weiten Verbreitung des Kaffeegenusses dürfte es sich hierbei um beträchtliche Summen handeln, die so den Einfluß des Kaffeekonsums auf die Staatsfinanzen noch erhöhen.

Der Umstand, daß auf Kaffee ein Einfuhrzoll erhoben wird, macht auch den gesamten Lagerverkehr mit Kaffee besonders schwerfällig.

Bei Betrachtung der folgenden Ausführungen über den Lagerverkehr muß man sich vor Augen halten, daß die Kaffee-

[1]) Bericht der Handelskammer Hamburg 1913.

[2]) Nach der Statistik des Deutschen Reiches.

firmen vielfach genötigt sind, große Partieen auf einmal zu kaufen, um für einen möglichst gleichmäßigen Ausfall ihrer Kaffeemischungen sorgen zu können. Sie sind also gezwungen, auf Vorrat zu kaufen. Da es den meisten Firmen aber unmöglich sein würde, den hohen Zoll gleich bar zu bezahlen, so bedienen sie sich des Niederlagenverkehrs und des damit verbundenen Zollkredits im weitestem Maße.

Der Lagerverkehr im Jahre 1913 zeigt folgendes Bild: Die Kaffeeeinfuhr auf die Niederlagen und Konten des deutschen Zollgebietes betrug 203 999 Tonnen. Von den Niederlagen gingen in den freien Verkehr 120 027 Tonnen, nach dem Auslande 54 607 Tonnen. Die Gesamteinfuhr betrug 168 250 Tonnen, während auf die Niederlagen 203 999 Tonnen gingen. Es zeigt sich so das merkwürdige Bild, daß auf die Niederlagen 36 000 Tonnen im Jahre 1913 mehr eingegangen sind, als im ganzen deutschen Zollgebiet eingeführt wurden. Wir müssen daher noch die Zahlen von 1912 zu Hilfe nehmen. 1912 betrug die Gesamteinfuhr 190 859 Tonnen, die auf Niederlagen 187 000 Tonnen. Also auch in diesem Jahre erscheint fast die gesamte Einfuhr im Niederlagenverkehr wieder. Es bleiben für den freien Verkehr des Inlandes mit dem Auslande im Jahre 1912 nur etwa 3800 Tonnen übrig.

Man unterscheidet zwei Arten von Privatlagern, nämlich Transit- und Teilungslager. Transitlager werden von Großhändlern und Importeuren gehalten. Sie befinden sich in Deutschland in Hamburg und Bremen. Meist liegen sie im Freihafen und benötigen daher keinen amtlichen Mitverschluß. Der Kaffee kann hier auf Steine verlesen, gereinigt und wenn nötig sortiert werden. Die Preisanstellung erfolgt von seiten der Importeure „ab transito unverzollt"; dagegen offerieren die Großhändler den Detaillisten meist den Kaffee „ab transito verzollt". Transitlager deutscher Firmen befinden sich außer an den angegebenen Plätzen noch in London und Triest. Von London wird der Kaffee weiter nach Schweden und Norwegen, von Triest nach Oesterreich und Ungarn verkauft.

Unter Teilungslager versteht man die Privatlager der einzelnen Kaffeefirmen. Als Transitlager sind diese Teilungslager insofern anzusehen, als von ihnen aus auch Ausfuhren ins Ausland, speziell über die Landesgrenze nach Oesterreich und der Schweiz, stattfinden. Allerdings hat Oesterreich versucht, zu

Gunsten des Triester Hafens die Kaffeeeinfuhr über die Landesgrenze zu unterbinden, indem es bei Landeinfuhr 95 Kr. Zoll gegen nur 88 Kr. bei Einfuhr zur See erhebt. Trotzdem beherrscht auch heute noch der „deutsche" Kaffee zum Teil den böhmischen Markt.[1])

In den angeführten Teilungslagern kann ein Mischen und Verlesen des Kaffees nur unter Kontrolle der Steuerbeamten stattfinden. Geht der Kaffee von hier aus in den freien Verkehr über, so werden die geschuldeten Zollbeträge den Kaffeefirmen gegen Stellung einer Kaution vom Fiskus drei Monate kreditiert. Da in Anbetracht der Höhe des Zolles ganz bedeutende Summen hinterlegt werden müssen, so wenden sich die Kaffeehäuser sehr häufig an Kautionsgesellschaften oder Banken, die für sie die entsprechenden Summen deponieren. Die Vergütung hierfür wird prozentual der ausgelegten Summe bezahlt. Sie schwankt bei den einzelnen Kreditinstituten von 1 bis $4^1/_2$ Prozent.

Wir wollen nun den Verkehr des Kaffeehändlers mit dem Zollamt, sowie die Technik des Zollverkehrs im Kaffeehandel einer näheren Betrachtung unterziehen.

Zunächst geht der in das deutsche Zollgebiet eingeführte Kaffee mit Begleitschein I an das Zollamt des Bestimmungsortes. Hier wird das zollpflichtige Gewicht der Ware festgestellt. Zu diesem Zwecke entleert der Zollbeamte einige Säcke, wiegt die leere Umhüllung und berechnet hieraus die Durchschnittstara. Ist der Kaffee in leichten Umhüllungen verpackt, so kann auch eine Berechnung der Tara nach dem Zolltarife eintreten, der bei einfachen Umhüllungen eine Vergütung von $2\,\%$, bei doppelten eine solche von $4\,\%$ vom Bruttogewicht vorsieht. Das Nettogewicht des Kaffees wird vom Zollamt durch Abzug der Tara vom Bruttogewicht ermittelt. Die so erhaltene Menge verbucht das Zollamt in seine Lagerbücher. Der Kaffee wird nun für das Teilungslager freigegeben.

Als zollpflichtig gilt der eingeführte Kaffee minus dem ausgeführten. Geht die Sendung ins Zollausland, so tritt für das ausgeführte Quantum Befreiung vom Zolle ein.

Der Versand vom Teilungslager nach dem Auslande kann nur unter Aufsicht eines Zollbeamten geschehen, der die Ver-

[1]) Es wurden 1912 nach Oesterreich 28 912 dz vom deutschen Zollgebiet ausgeführt.

packung und das Gewicht kontrolliert. Die für den Versand ins Ausland nötigen Begleitscheine werden in duplo ausgefertigt. Einen davon behält die Abgangsstation, während der andere mit den sonstigen Expeditionspapieren an das Grenzzollamt gesandt wird, von wo er als Beweis, daß die Ausfuhr wirklich erfolgt ist, an die Zollbehörde des Absenders zurückgeht.

Auf dem Konto des Absenders wird nun das Gewicht des exportierten Kaffees abgeschrieben. Ergibt sich ein Saldo zwischen Einfuhr und Ausfuhr, so ist dieser mit dem letzten Rest der in Betracht kommenden Partie zu verzollen.

Die ganze Art und Weise des Zollverkehrs muß als schwerfällig bezeichnet werden. Sie hat jedoch für beide Teile große Vorzüge. Einerseits werden die Zollabgaben dem Zeitpunkte nähergerückt, an dem die Ware in den Verbrauch oder in den Verkehr übergeht, wodurch der Kaffeehändler die Zinsen von den Zollgefällen für die Zeit zwischen Einfuhr und Ausfuhr spart. Andererseits braucht er für die wieder ausgeführten Mengen den Zoll überhaupt nicht zu hinterlegen. Der Fiskus ist außerdem noch vor Betrügereien geschützt.[1])

Der deutsche Kaffeehändler liefert nach dem Zollausland in der Regel unverzollt. Der ausländische Käufer hat daher beim Grenzzollamt durch seine Beauftragten die zur Einfuhr in das fremde Staatsgebiet nötigen Formalitäten selbst vornehmen zu lassen und gegebenenfalls den Einfuhrzoll zu zahlen.

Für Kaffeeproben bis 250 gr, die häufig vom Hamburger Freihafen nach dem Binnenlande versandt werden, unterbleibt die Verzollung, sowie die Revision durch die Postbehörde.[2])

Eine Bundesratsbestimmung vom 29. November 1906 läßt auch einen zollfreien Veredelungsverkehr für rohen Kaffee zu, der geröstet und ohne Zusätze im ungemahlenen Zustande wieder ausgeführt wird. Von dieser Verordnung machen besonders Hamburger Kaffeeröster im Verkehr mit Rußland und Dänemark Gebrauch.[3]) 1912 wurden 4 322 dz im Veredelungsverkehr wieder ausgeführt.

[1]) Mantzke, S. 26 ff.
[2]) Bundesratsbestimmung vom 14. Oktober 1896.
[3]) Bericht der Hamburger Handelskammer 1913.

3. Der Verkauf.

a) Der Großhandel.

Nach der Art der Durchführung ist auch im binnenländischen Kaffeehandel zwischen Groß- und Kleinhandel zu unterscheiden. Vielfach gebraucht man allerdings die französischen Ausdrücke und unterscheidet zwischen dem Kaffeehandel en gros und en détail. Ursprünglich hat man wohl die Größe des Umsatzes als Unterscheidungsmerkmal angenommen. Seit dem Auftauchen des kapitalistischen Kleinhandels, wie: Kaffeespezialgeschäfte, Warenhäuser, Konsumvereine, ist hierin eine Änderung eingetreten. Cohn bezeichnet als Großhandel denjenigen, welcher zwischen Fachleuten vollzogen wird, während der Kleinhandel die Aufgabe hat, den häuslichen Bedarf zu decken. Wir beabsichtigen jedoch nur, in diesem Abschnitt dem binnenländischen Großhandel eine genauere Untersuchung zu widmen, da der Großhandel an den Seeplätzen bereits besprochen wurde. Dort lassen sich ja auch, wie schon erwähnt, jetzt nur noch selten Grenzen zwischen Import und Großhandel ziehen, da die Großhändler beinahe ohne Ausnahme gelegentlich auch direkt importieren.

Mitte des letzten Jahrhunderts war es die Regel, daß die binnenländischen Kaffeegrossisten ihren Bedarf bei den Importeuren an den Seeplätzen deckten. Auch in den Seeplätzen selbst hatte sich als Mittelglied zwischen Importeur und Detaillist ein Großhandel eingeschoben, der zwar gelegentlich auch an die Großhändler des Binnenlandes, nie aber an einen binnenländischen Detaillisten lieferte. Es waren also jeder Organisation gewisse Gebiete des Kaffeehandels zugewiesen. Das alles hat sich nun seitdem allmählich geändert.

Bei Besprechung des Hamburger Kaffeehandels haben wir schon darauf hingewiesen, daß sich dort Bestrebungen geltend machen, den Engroshandel in den größeren Städten des Inlandes auszuschalten. Der binnenländische Engroshändler ist diesen Bestrebungen gegenüber ziemlich wehrlos. Während der Hamburger Großhändler alle Regungen des Marktes genau übersehen kann, ist der binnenländische Engroshandel abhängig von mehr oder minder genauen Marktberichten. Diese Unsicherheit wird noch dadurch erhöht, daß der binnenländische Engroshandel dem Treiben am Terminmarkte fernstehen muß und somit einer starken

Stütze beraubt ist. Der binnenländische Grossist kann kein großes Lager mehr halten, seitdem der Terminhandel eingeführt ist. Würde er sich Vorräte hinlegen und diese im Terminhandel versichern, so würden ihm im Verhältnis zu seinem Umsatz viel zu große Kosten entstehen. Weiterhin ist der Großhandel gezwungen, für den Kaffee, der unrein ist und erst verlesen werden muß, den vollen Zollsatz zu bezahlen, während der Hamburger Großhändler diese Arbeiten im Freihafen ausführen läßt und natürlich Steine und Hülsen nicht verzollt. Gerade nach Einführung des Terminhandels ist des Klagens über schmutzige und steinige Ware kein Ende gewesen.[1]) Zu diesen Benachteiligungen kommt noch die Zahlungsweise, die im Verkehr des binnenländischen Grossisten mit seinen Abnehmern üblich ist. Der Großhändler erhält sein Geld meist erst nach drei Monaten, dagegen muß er seinem Hamburger Lieferanten in viel kürzerer Frist (meist sind es zehn Tage) Zahlung leisten.

Weiterhin findet der Hamburger Großhändler und Importeur, welcher von der Konkurrenz gedrängt, den Detaillisten direkt aufsucht, bei diesem in jeder Weise Entgegenkommen. Seit den siebziger Jahren wendet sich der Kleinhändler immer mehr und mehr von den früheren Kaffeehandelszentralen wie Berlin, Magdeburg, Leipzig, Breslau, Frankfurt a. M., Köln usw. ab und den Seeplätzen zu. Die erleichterte Verbindung mit der Bahn, der schnelle Nachrichtenverkehr durch Fernsprecher, Draht und Post befähigen den Detailhändler hierzu. An ein erfolgreiches Bekämpfen der Übermacht des Hamburger Importeurs kann der binnenländische Grossist unter solchen Umständen nicht denken. Er versucht daher seinerseits, den Kleinhandel auszuschalten, oder ihm doch so weit entgegen zu kommen, daß dieser fest an ihn gekettet wird. Dies ist aber nur möglich, wenn der Grossist kostspielige Röstereien und Verleseanstalten anlegt und den Detaillisten durch weitgehendste Gewährung von Kredit abhängig zu machen sucht. Doch auch hierbei stößt der Großhändler auf Gegner. Viele Hamburger Händler dringen in gleicher Weise vor; sie sind nicht nur bemüht, engere Fühlung mit dem Detaillisten zu suchen, sondern sie verkaufen auch selbstgeröstete Ware direkt an die Konsumenten und versuchen so den alten Kleinhandel im Kaffeegeschäft ganz auszuschalten.

[1]) Brougier, S. 47 ff.

Für die westdeutschen Grossisten liegen die Verhältnisse günstiger. Dieser Umstand findet wohl darin seine Begründung, daß die Seeplätze für Westdeutschland nicht dem deutschen Zollgebiet angehören. Die westdeutschen Grossisten decken daher in der Regel ihren Bedarf an ausländischen Plätzen wie Rotterdam, Amsterdam und Havre. Vielfach stehen sie jedoch in direktem Handelsverkehr mit den überseeischen Märkten. Für einen direkten Bezug aus den Produktionsgebieten kommen jedoch nur die Kölner Grossisten in Betracht, die neuerdings bestrebt sind, sich auf diese Art und Weise von den Kaffeeimporteuren in Amsterdam, Rotterdam und besonders Havre unabhängiger zu machen.

Im folgenden soll nun gezeigt werden, wie hoch sich bei einem überseeischen Geschäft eines Kölner Importeurs die Kosten stellen, bis die Ware in das Lager des Grossisten gelangt. Es handelt sich um den Bezug von 250 Ballen Santoskaffee.[1]) (s. S. 86.)

Für den Absatz seiner Ware bedient sich der binnenländische Großhändler auch der Reisenden und Agenten. Letztere unterscheiden sich von den Reisenden dadurch, daß sie ihre Kundschaft täglich oder wöchentlich zwei bis dreimal, je nach dem Umfang des Verbrauchs der Kunden besuchen, während der Reisende nur größere Bezirke bearbeitet.[2]) Der Agent vertritt im Binnenhandel gewöhnlich nur eine Firma. Es findet dies seine Ursache darin, daß es im Inlandsverkehr nur wenige durch Handelsbrauch feststehende Kaffeesorten gibt. Bei Vertretung mehrerer Firmen würden sich daher unhaltbare Konkurrenzstreitigkeiten ergeben.

Zum Betriebe eines Kaffeegroßgeschäftes gehören beträchtliche Mittel. Der Großhändler muß seine Waren sofort bezahlen. Bei direktem Import ist ja die Tratte schon fällig, bevor der Kaffeegroßhändler in den Besitz der Ware gelangt. Der Großhändler muß aber seinen Abnehmern meistens mehrmonatlichen Kredit gewähren, da er seinen Absatz ja gerade unter den weniger kapitalkräftigen Detaillisten zu suchen gezwungen ist.[3])

[1]) Entnommen aus: Kaffee-, Tee- und Kakaozeitung, Jahrg. 1913, Nr. 2, S. 3.

[2]) Vgl. hierzu Hellauer, Der Reisende.

[3]) Der Großhändler gewährt als handelsüblichen Kredit zumeist drei Monate. Doch wird dieser Zeitraum nicht selten überschritten.

Netto 1 500 kg, Preis 63/9 sh pro 50 kg . . . . . £ 956. 5.—
Nehmen wir einen Kauf cif Rotterdam an, so kommt in
Abzug Fracht à 40/— pro 1000 kg + 5 % . . . „ 31.10.—
£ 924.15.—
à 20,50 M. . . . . = M. 18 957.38
1 ‰ Versicherungsprämie Rotterdam-Köln M. 19.—

In Rotterdam findet die Umladung statt, jedoch nicht direkt in das Schleppschiff, sondern durch Entlöschen auf Quai. Die weitere Beförderung erfolgt dann durch einen vom Käufer engagierten Spediteur. Die Unkosten hierfür berechnet dieser wie folgt:

Löschspesen und Stempel . .	fl. 13.55		
Platzspesen, Wiegen, Fuhrlohn .	„ 16.43		
Einlagegebühr	„ 4.50		
Frankatur für vorher gesandte Muster. (Der Spediteur sendet nämlich bei Ankunft der Ware in Rotterdam größere Ausfallmuster)	„ 0.90		
Porto, Konossement	„ 0 35		
fl. à 170	fl. 35.73	„ 60.74	„ 79.74
			M. 19 037.12

Fracht Rotterdam-Köln 80 Pfg. per % kg, wenn per Niederl. Dampfschiffreederei verladen. Da das Gewicht auf der Beförderung von Santos nach Rotterdam und durch die dortige Umladung infolge von schlechter Verpackung und die dem Kaffee selbst eigentümliche Gewichtsabnahme durch Lagerung erheblich abnimmt, so berechnet man hierfür gewöhnlich 1½ % = 225 kg. Diese ab von 15000 kg = 14775 kg als Frachtbetrag M. 118.20

Hierzu sonstige Spesen für Beförderung oder Quailagergebühr . . . . . „ 10.—

Der beim Übergang ins Inland erhobene Zoll 60 Pfg. per kg, auf 14 775 kg . . „ 8 865.— „ 8 993.20
M. 28 030.32

Es kostet demnach dem Grossisten ½ kg Kaffee, das er zu 63/9 sh oder 65½ Pfg. überseeisch gekauft hat, 94,8 oder abgerundet 95 Pfg., wenn es sein Lager erreicht.

Der Kaffeegroßhändler ist aber auch öfters genötigt, längere Zeit fallende Konjunkturen ruhig zu ertragen. Er wird freilich in solchen Zeiten doppelt vorsichtig operieren und sich vor allem stets bemühen, seine Einkäufe möglichst umgehend zu realisieren. Mitteilungen über die Größe der in einzelnen Kaffee-Großgeschäften investierten Kapitalien waren nicht zu erlangen. Zu erwähnen ist jedoch noch, daß bei gleichen Umsätzen ein Grossist, der viel direkt importiert, bedeutend größere Mittel braucht, als ein solcher, der nur von Hamburger Großhändlern kauft.

Die Verzinsung der im Kaffeegroßgeschäft festgelegten Kapitalien ist in der Hauptsache abhängig von der Konjunktur. Der Zuschlag des Händlers zu seinem Einkaufspreise ist nach den Umständen verschieden, bewegt sich aber stets in sehr bescheidenen Grenzen. Dafür sorgt schon die Konkurrenz der Hamburger Händler. Zunächst muß der Kaffeegroßhändler einen bestimmten Prozentsatz dem Einkaufspreis zurechnen als Entgelt für den von ihm zu gewährenden Skonto und für den wahrscheinlichen Zinsverlust. Ein weiterer Aufschlag ist zur Deckung der Geschäftsunkosten nötig. Der Zuschlag für Fracht ist veränderlich und richtet sich nach dem Bezugsweg. Nicht ganz sicheren Kunden wird gewöhnlich noch der Preis durch Zuschlag einer Risikoprämie erhöht.

Die scharfe Konkurrenz und der Wunsch, das Geschäft zu machen, veranlassen allerdings oft den Grossisten, auf diese zu verzichten. Der Großhändler kann natürlich seinen Einkaufspreis nur solange dem Verkaufspreis zu Grunde legen, als keine Veränderungen in den Marktverhältnissen eintreten. Zeigt der Markt steigende Tendenz, so wird er von selbst seine Preise erhöhen. In diesem Falle besteht nun auch für den Kaffeegroßhändler die Möglichkeit, größere Summen zu verdienen. Erhält er doch nun für seine Lagerbestände einen Zuschlag, der z. B. bei dem sprunghaften Steigen der Kaffeepreise im deutschen Binnenhandel während des Krieges von 1914 ihm großen Gewinn einbrachte. Bei weichenden Preisen ist der Händler einfach gezwungen, seine Forderung entsprechend zu reduzieren, da bei dem heutigen Nachrichtenverkehr der Detaillist in der Regel ebenso gut über den Markt unterrichtet ist wie der Großhändler. Aufgabe des Kaffeehändlers ist es nun, die Konjunkturen richtig zu beurteilen und voraus zu sehen; bei seinen Einkäufen muß er eben eine „glückliche Hand", wie der Kaufmann sagt

haben. Manche Großhändler haben so ein bedeutendes Vermögen im Kaffeehandel verdient. Das sind aber nur Ausnahmen. Im allgemeinen ist der Grossist zufrieden, wenn er bei der Inventur findet, daß sich sein Kapital um einige Prozent höher verzinst hat, als der landesübliche Zinsfuß beträgt. Aber gar manchmal ist das nicht der Fall, zumal wenn eine fallende Tendenz den Markt beherrscht hat. Es muß dann der höhere Gewinn eines Jahres, den das glückliche Erfassen einer günstigen Konjunktur gebracht hatte, entschädigen für magere Zeiten.

Während des Krieges von 1914 spielte im Kaffeehandel auch der Kettenhandel eine Rolle, bis durch das Eingreifen des Gesetzgebers ein Riegel vorgeschoben wurde. Am 6. April 1916 erfolgte die Beschlagnahme der gesamten Kaffeebestände. Wir werden in den späteren Abschnitten noch näher darauf zurückkommen. Zur Durchführung der den Kaffeehandel betreffenden Maßnahmen wurde der „Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren ‚Ersatzmittel'" in Berlin mit einer Zweigniederlassung in Hamburg errichtet. Dieser Gesellschaft wurde die Form einer G. m. b. H. gegeben. An ihr sind Staat und Privatkapital beteiligt. Das letztere beträgt nach einer Mitteilung im Hauptausschusse des Reichstages 500 000 Mark und wird mit 5 % verzinst.

Wir haben in diesem Abschnitt gefunden, daß mit einer zunehmenden Ausschließung des Kaffeeengroshandels im Binnenhandel gerechnet werden muß. Der binnenländische Engroshandel wird durch Handlungsreisende ersetzt, die den Verkehr zwischen Hamburger Importeur und Kaffeekleinhändler in ständig zunehmender Weise direkt vermitteln. Der Profit des Zwischenhandels fällt so an die Importeure. Auf der anderen Seite ist für diesen aber auch eine größere Gefahr mit dem Kaffeehandel verbunden, da er ja jetzt ein größeres Risiko zu tragen hat, zumal die große Konkurrenz zu einer übermäßigen Kreditgewährung geführt hat. Dem binnenländischen Engroshandel sind so meist nur die kleineren Detaillisten, deren Kreditwürdigkeit er besser beurteilen kann, verblieben. Vielfach sah sich auch der binnenländische Großhandel veranlaßt, den Kaffeekleinhandel selbst mit aufzunehmen.

b) Der Kleinhandel.

In diesem Abschnitt haben wir zunächst die sogenannten „Demigrossisten" hervorzuheben. Diese rekrutieren sich meist aus Kolonialwarenhändlern, die eine eigene Rösterei unterhalten und außer kleineren Stadtgeschäften hauptsächlich die Ladengeschäfte auf dem Lande, denen direkter Bahnanschluß fehlt, mit Kaffee versorgen. In der Regel besitzen sie eigenes Fuhrwerk und vertreten so gewissermaßen die Stelle eines Spediteurs. Eine Berechnung des Fuhrlohnes tritt nicht ein. Dafür werden aber die Preise 1 bis 2 Pfennig pro kg höher gestellt. Auf diese Weise ist die Ware einer geringeren Beschädigung ausgesetzt, als wenn sie durch einen Fuhrunternehmer befördert wird.

Wir wollen nun das letzte Glied im Kaffeehandel, den Vermittler zwischen diesem und den Konsumenten, also den Kaffeekleinhandel, einer eingehenden Untersuchung unterziehen. Wegen der häufigen Vereinigung des Kaffeekleinverkaufs mit zahlreichen anderen Artikeln, dann wegen der scharfen gegenseitigen Konkurrenz der zahlreichen Kolonialwarenhändler[1]), sowie anderer Kleinhandelsbetriebe, und endlich wegen der eigenartigen Kaufgewohnheiten des Publikums liegen im Kaffeekleinhandel ganz besonders schwierige Verhältnisse vor.

Beim Kaffeeeinkauf pflegt die große Masse der Konsumenten an dem einmal gewohnten Preise zähe festzuhalten[2]). Es findet dies seine Ursache darin, daß der Kaffee im Detailgeschäft sehr häufig ohne Angabe der Sorte verlangt wird. Hat jemand seither Kaffee zu M. 1.60 gekauft, so fordert er auch weiter die Ware zu M. 1.60, selbst wenn die Preise gestiegen sind. Auf seiten der Verkaufspreise entsteht so eine große Gleichmäßigkeit. Auf der anderen Seite finden sich dagegen umso größere Verschiedenheiten, die durch zufällige Vorgänge beim Einkauf hervorgerufen werden. Die Kalkulation erfolgt so im Kaffeekleinhandel in umgekehrter Weise wie gewöhnlich. Der Verkaufspreis ist gegeben und der Detaillist hat die Aufgabe, Sorten einzukaufen, welche zu diesem Preise von ihm geliefert werden können. Er muß

[1]) Kolonialwarenhandlungen gab es 1895 im Deutschen Reiche 183529; 1907 aber 234349

[2]) vgl. A Beyerdörffer, „Der Einfluß des Detailhandels auf die Preise" Beyerdörffer. S. 55. Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Bd. 38. W. Sombart, „Entwickelungstendenzen im modernen Kleinhandel". Schr. d. Ver. für Sozialpolitik, Bd. 88.

dabei möglichst versuchen, Qualitätsverschlechterungen zu vermeiden, da diese ihm sehr gefährlich werden können. Die Konkurrenz im Kaffeehandel zeigt sich in der Hauptsache darin, daß der eine Händler den anderen durch die Qualität der für einen bestimmten Preis zu liefernde Ware zu übertreffen sucht.

An dieser Stelle dürfte ein Beschluß des Deutschen Handelstages über den „angemessenen Preis" der ja bei der Rechtsprechung gegen den Kriegswucher eine große Rolle spielte, von einigem Interesse sein. Auf Grund eingehender Gutachten wurde von ihm nachfolgende Entschließung angenommen [1]):

> Der Preis einer Ware darf niemals als unzulässig und strafbar angesehen werden, wenn er sich in den Grenzen des Marktpreises hält, sofern dieser Marktpreis einen auf hinreichend breiter Grundlage gewonnenen Ausgleich von Angebot und Nachfrage darstellt. Eine Beurteilung der Angemessenheit der Preise vorwiegend auf der Grundlage der Gestehungskosten widerspricht kaufmännischen Gewohnheiten und Bedürfnissen. Insoweit von amtlichen Stellen auch weiterhin während des Krieges an einer solchen Beurteilung festgehalten werden sollte, ist die Einhaltung folgender Richtlinien zu fordern: Dem Kaufmann muß gestattet werden, bei Verschiedenheit der Herstellungskosten oder der Einstandspreise für Waren gleicher Art von Durchschnittsbeträgen auszugehen. Die Geschäftsunkosten dürfen nach Maßgabe ihrer jetzigen tatsächlichen Höhe und im Verhältnis zur jetzigen Größe des Umsatzes zugeschlagen werden. Zu den Geschäftsunkosten gehört auch der Leihzins des im Geschäfte angelegten fremden und eine dem Geldmarkte entsprechende Verzinsung des eigenen Kapitals, sowie eine angemessene Risikoprämie. Im übrigen ist dem Kaufmann ein reiner Nutzen zuzubilligen, der sich nach den gesamten Verhältnissen des Einzelfalles bestimmt und jedenfalls in solcher Höhe anzusetzen ist, daß er auch in Beziehung zum Umsatz ausreichende Vergütung für die Tätigkeit des Unternehmens umschließt."

Der Aufschlag der Detaillisten auf den Einkaufspreis zur Deckung seiner Unkosten und zur Erzielung eines Gewinnes ist natürlich stets von den gegebenen Verhältnissen abhängig. Nach neuen Bezügen muß gewöhnlich auch die Kalkulation geändert

[1]) Handelszeitung der L. N. N. vom 3./VI. 1916.

werden. Im Kolonialwarengeschäft bildet der Erlös aus dem Kaffee einen ansehnlichen Teil des Gesamtumsatzes. Der Artikel muß daher auch einen wesentlichen Teil der Geschäftsunkosten tragen, die ja in einem solchen Geschäft nicht klein sind.

Es sind die Angaben heute noch von einigem Interesse, die Hirsch für die Jahre 1880 bis 87 aus einer umfangreichen Enquête für Magdeburg berechnet hat.[1]) Da ergibt sich für die Detaillisten in Prozenten des Verkaufspreises folgender Durchschnittsaufschlag, gegenüber den höchsten Engrospreisen. Der Durchschnittsaufschlag für acht Jahre betrug:

bei Java . . . 41 %, nach Abzug des Einbrandes 33 %
„ Campinas 29 %, „ „ „ „ 24 %
„ Domingo 44 %, „ „ „ „ 35 %.

Das ergibt als Durchschnitt nach Abzug des Röstverlustes 30 % des Verkaufs, oder 40 1/2 % des Einkaufspreises. Dagegen sind heute die Aufschläge weit geringer. Relativ hoch ist noch der Aufschlag, den Kiel bei einem größeren Detaillisten in Köln festgestellt hat. Er gibt an: [2])

	Einkaufspreis	Verkaufspreis	Aufschlag
Guatemalakaffee, roh	1,20	1,50	25 %
„ „ „	1,10	1,40	27 %
„ „ „	1,14	1,30	14 %
Campinaskaffee	0,85	1,20	41 %
	1,07	1,35	28 9/10 %.

Der berechnete Aufschlag erscheint sehr hoch. Es ist jedoch in Betracht zu ziehen, daß der in Frage kommende Detaillist eigenes Fuhrwerk besitzt und seine Ware etwa eineinhalb Stunden weit von der Bahn abholen muß. Das Beispiel läßt aber auch erkennen, daß sich der Verdienst des Kleinhändlers ganz nach einem günstigen Einkauf richtet. Für gerösteten Kaffee gibt Kiel nachstehende Beispiele an:

Gerösteter Kaffee	Einkaufspreis	Verkaufspreis	Verdienst
1. Sorte	1,70 Mk.	2,— Mk.	17,6 %
2. „	1,55 „	1,80 „	16 %
3. „	1,40 „	1,69 „	14,3 %
4. „	1,38 „	1,50 „	8,7 %
Durchschnitt:	1,51 Mk.	1,72 Mk.	14 %

[1]) vgl. Hirsch, Die Filialbetriebe im Detailhandel 1913, S. 82 ff.
[2]) Walter Kiel, Preisgestaltung im Binnenhandel, S. 39.

In drei großstädtischen rheinischen Kolonialwarengeschäften ermittelte Hirsch 1900 in Prozenten des Verkaufspreises die folgenden Sätze für Kaffee:

	mittleres Geschäft	kleineres Geschäft	größeres Geschäft
Gangbarste Sorte	16,7	12,1	19,9

Es ist im allgemeinen ein starker Rückgang des Aufschlages im Kaffeekleinhandel zu bemerken. Der Hauptgrund für diese starke Verminderung liegt zweifellos in der schweren Konkurrenz der neuen Handelsformen, der Konsumvereine und der Massenfilialbetriebe.

Nach Kiel waren für den Detaillisten besonders die Zeiten der billigen Kaffeepreise verhängnisvoll. Die Generalunkosten blieben für ihn zu jenen Zeiten dieselben und fielen natürlich viel stärker ins Gewicht. Er sagt weiter: „Kostete die Ware früher z. B. 80 Pfg. und beliefen sich die Kosten auf 8 Pfg., also in Summa 88 Pfg., so bedeutet das 10% Aufschlag. Fällt nun der Preis auf 40 Pfg., so mußte der Detaillist nunmehr zu 48 Pfg., also mit 20% Aufschlag verkaufen".

Wir können uns dieser Beweisführung von Kiel nicht anschließen. Wohl kann man durch bloße trockene statistische Untersuchung auf ein solches Resultat kommen. Der Fachmann weiß aber, daß bei billigen Kaffeepreisen auch ein Teil der Unkosten absolut geringer wird. Das trifft für alle Wertunkosten, die sich eben nach dem jeweiligen Wert der Ware richten, zu. Hierher gehört Feuerversicherung, Zinsverluste, Verluste durch Einwiegen und Eintrocknen und noch andere. Ein großer Teil der Verkaufsunkosten wie Licht, Feuerung, Löhne usw. bleibt weiter durch den mit billigen Kaffeepreisen stets verbundenen ganz bedeutend erhöhten Umsatz[1]) prozentual derselbe. Nur die eigentlichen Gewichtsspesen (Fracht, Rollgeld usw.) nehmen einen höheren Prozentsatz ein. Diese werden aber in der kaufmännischen Kalkulation dem Einheitspreis zugeschlagen, erscheinen also in einem erhöhten Einstandspreis und werden nicht als Unkosten betrachtet. Wir kommen daher zu dem Schluß, daß billige Kaffeepreise für den Kleinhändler stets von Vorteil sind.

In dem Bestreben, sich nach Möglichkeit dem Detailhändler gegenüber freie Hand zu behalten, kennzeichnen kapitalkräftige Großhändler und Röster ihr Produkt mit einer besonderen Marke.

[1]) Nach Auskunft.

So gibt es: „Lipsia-", „Hag-", „Richter-" usw. Kaffee. Mit diesem unpersönlichen Angebot wendet sich der Unternehmer oft mittels einer kostspieligen Werbetätigkeit an die letzten Verbraucher, das große Publikum, und vermag so für seine Sorte eine Nachfrage nach diesem Kaffee in den Kleinhandelsgeschäften hervorzurufen. Die sich mit dem Einzelverkaufe solcher Kaffeepackungen einlassenden Detaillisten müssen dann häufig nicht nur mit einer Festsetzung des Verkaufspreises seitens ihrer Lieferanten rechnen, sondern deren Einfluß kann bei einem stark annoncierten Kaffee so weit gehen, daß der Kleinhändler die Marke führen muß, auch wenn ihm der Lieferant einen nur geringen Gewinn zubilligt.[1]) Im allgemeinen spielen jedoch die Markenartikel im Kaffeehandel nur eine geringe Rolle.

Das Hausierwesen macht den alten Kaffeedetailgeschäften ebenfalls zu schaffen. Die Hausierer besuchen ihre Kunden in jeder Woche an einem bestimmten Tage und bringen ihnen den Kaffeebedarf für die Zwischenzeit ins Haus. Allerdings kann der Kaffee von den Hausierern in den seltensten Fällen billiger verkauft werden als von ansässigen Händlern. Die umherziehenden Händler haben meist bei ihrem geringen Umsatz und Bedarf nicht so günstige Einkaufsbedingungen wie die ansässigen. Den Konsumenten bietet der Hausierer auch in vielen Fällen nicht die gleiche Garantie, daß der gekaufte Kaffee eine verhältnismäßig gute Qualität besitzt. Der Hausierhandel mit Kaffee ist besonders auf dem Lande heimisch, da es für die ländlichen Verbraucher besonders angenehm ist, jede Woche frisch gerösteten Kaffee zu erhalten, ohne weite Wege machen zu müssen.

Die Konsumvereine sind nicht nur eine große Konkurrenz der Detaillisten, sondern auch der Grossisten geworden.[2]) Sie beziehen meist ihren Rohkaffeebedarf von der Großeinkaufsgesellschaft deutscher Konsumvereine in Hamburg.[3]) Es liegt nun sehr nahe, einen Vergleich zwischen dem Einkaufspreis und dem Unkostenaufschlag der alten Handelsorganisation und der Konsumvereine aufzustellen. Leider verweigert die Großeinkaufsgesellschaft über ihre Kalkulation jede Auskunft. Immerhin sei bemerkt, daß die Gesamtspesen im Jahre 1903 bei der Groß-

[1]) Mataya, Die Reklame, S. 415.
[2]) Vgl. Wörterbuch der Volkswirtschaft. Art. Konsumvereine.
[3]) Jahresbericht des Konsumvereins Leipzig-Plagwitz.

einkaufsgesellschaft rund 2,3% des Umsatzes betrugen, und daß diese Großgenossenschaft auch wegen ihrer Verbindung mit den gleichartigen Organisationen des Auslandes, besonders Englands, als Kaffeeimporteur großen Stils zu betrachten ist.[1]) Kiel führt eine Kalkulation einer Partie des Konsumvereins „Gute Hoffnung", Köln, aus dem Jahre 1912 an.[2])

Es wurden bezogen:

203 363 Pfd. Rohkaffee im Werte von	161 791,44	Mk.
Zölle und Frachten	62 082,43	„
Kandieren des gebrannten Kaffees	1 150,—	„
Löhne	1 114,74	„
Heizung	248,99	„
7% Verkaufsspesen	20 577,44	„
8% Rückvergütung (Dividende)	24 517,07	„
Abschreibung auf Maschinen	600,—	„
Licht und Kraft	2 000,—	„
Verschiedene Unkosten und Reparaturen	430,—	„
Steuern	3 480,—	„
	285 892,11	Mk.

Es stellt sich so der Preis für ein Pfund auf 1,41 Mk. + 1% für Einwiegen auf 1,42 Mk. Nach der Preisliste lieferte die obige Anstalt die Ware zu 1,50 Mk. an die Konsumenten. Dies bedeutet auf Ware, die roh zu 80 Pfennigen eingekauft wird, einen Aufschlag von 87 1/2 % beim Verkauf im gerösteten Zustande. Ein Nachteil des Konsumvereins besteht darin, daß er in der Regel den Kaffee nur in einigen Qualitäten liefert.[3]) Der Kleinhändler dagegen vermag gebrannten Kaffee in etwa 10 Qualitäten seinen Abnehmern anzubieten.

Die Konsumvereine haben den Detaillisten wesentliche Konkurrenz nur in den geringeren Sorten gemacht. Der Absatz der besseren Qualitäten verblieb dagegen zumeist den Detaillisten. An diesem Punkte war nun der Kaffeekleinhandel weiterhin anzugreifen. Hier erschien das Kaffeespezialgeschäft.

Die Entwickelung der Kaffeespezialgeschäfte ist hauptsächlich zurückzuführen auf die Aufnahme des Röstbetriebes seitens

[1]) Außer großen Massen Rohkaffee versandte die Großeinkaufsgesellschaft 1910 auch 1 698 000 kg gebrannten Kaffee.

[2]) Kiel, S. 3 ff.

[3]) Preislisten des Konsumvereins Leipzig-Plagwitz.

der Engroshändler durch Einrichtung von Kaffeegroßrösterei en. Die Veranlassungen hierzu waren verschiedener Art.

I. Die stetig wachsenden behördlichen Beschränkungen des Kaffeeröstens in den Großstädten machten den Detaillisten das Brennen in ihren Geschäftsräumen infolge des starken Geruches bald zur Unmöglichkeit.

II. Die Engroshändler waren durch die Fortschritte im Röstverfahren, die anfangs der neunziger Jahre gemacht wurden, in die Lage gesetzt, mit Leichtigkeit eine größere Rösterei zu errichten.

III. Die Ausdehnung des Geschäfts in geröstetem Kaffee wurde gefördert durch Methoden, die den Gewichtsverlust durch künstliche Beimischung regulieren und das Aroma verbessern.

IV. Weiterhin haben entscheidend die modernen Verkehrsmittel auf die Zunahme des Handels mit geröstetem Kaffee hingewirkt.

Ein großer Teil der Kleinhändler, zumal jener in den Großstädten, bezog nunmehr seinen Kaffee nicht mehr roh vom Großhändler, um ihn selbst zu mischen und zu rösten, sondern überließ diese Arbeit dem Großhändler und kaufte gleich gerösteten Kaffee. Zu einem guten Teil wurde diese Entwickelung auch dadurch gefördert, daß Kolonialwarenhändler auftauchten, die niemals die Handlung ordnungsgemäß erlernt hatten und natürlich erst recht zum Zusammensetzen von Kaffeemischungen und zu deren Röstung völlig unfähig waren. Zumal die Filialleiter der Konsumvereine sind zumeist keine Fachleute. Kleinere und selbst solche von mittlerer Größe beziehen denn auch den Kaffee geröstet vom Großhändler,[1]) während die großen Konsumvereine, wie wir bereits erwähnten, zumeist eine eigene Kaffeerösterei besitzen.

Die Großröstereien gingen aber auch dazu über, in einer eigenen Verkaufsstelle ihre Ware an die Verbraucher zu bringen. Bald wurde mehr Kaffee geröstet, als der Bedarf einer Verkaufsstelle war. Es mußte dann notgedrungen eine ganze Anzahl solcher Verkaufsstellen errichtet werden, um das in der Rösterei angelegte Kapital besser auszunutzen.[2]) In manchen Städten gibt

[1]) Nach Auskunft.

[2]) Vgl. hierzu Schönfeld. Abschnitt über Kaffeespezialgeschäfte.

es jetzt 20 und noch mehr solcher Spezialgeschäfte, die von einem Großröster ins Leben gerufen sind.

Die bedeutendsten Kaffeefilialgeschäfte die ermittelt werden konnten, waren:

	Anzahl der Filialen
Emmericher Warenexpedition, Emmerich	25
J. Brandenburg, Altenessen	ca. 30
Buchtals Kaffeemagazin, Dortmund	500
C. Güldenpfennig, Berlin	23
Hamburger Importhaus, Hamburg	11
Herkules Kaffee, Krefeld	ca. 20
Kaisers Kaffeegeschäft, Viersen	ca. 1300
Gebr. Kayser, Düsseldorf	ca. 65
Joh. Mischer, Duisburg	100
C. Retelsdorf, Hamburg	20
Rich. Selbmann, Dresden	ca. 80
Tenzelmann, Mühlheim	ca. 400
Thürmer, Dresden	16
Im Leipziger Kaffeekleinhandel sind es:	
Richard Poetzsch	3
Max Richter	2
Robert Wilke	2
Kaisers Kaffeegeschäft	1

Die Anwesenheit der großen Geschäfte Poetzsch, Richter usw., die vielen kleinen selbständigen Geschäfte in den Vororten, haben das Eindringen fremder Firmen in den Leipziger Kaffeekleinhandel verhindert. Die einzige Ausnahme ist die Filiale von Kaisers Kaffeegeschäft in der Gerberstraße, die zudem noch etwas abseits gelegen und bei den Einwohnern der Stadt ziemlich unbekannt ist.

Diese Kaffeespezialgeschäfte beschränken sich eben nicht auf ihren Geschäftssitz, sondern eröffneten Filialen in allen Städten des Reiches. War der Kundenkreis in einem entfernten Bezirk gewachsen, so sah man sich veranlaßt, in einer Stadt des neuen Absatzgebietes eine neue Rösterei anzulegen. Das bekannteste Kaffeegeschäft dieser Art, Kaisers Kaffeegeschäft, hat seinen Stammsitz in Viersen (Regierungsbezirk Düsseldorf) und außerdem Röstereien in Berlin, Breslau und Heilbronn. Jeder solchen Rösterei ist ein ungefähr gleichgroßes Absatzgebiet zugewiesen. In allen

diesen Gebieten besitzt die Firma nicht weniger als 750 eigene Verkaufsfilialen. Sie beherrscht auf diese Weise, da auch noch bei vielen Detaillisten Kaisers Kaffee zu kaufen ist, einen beträchtlichen Teil des deutschen Kaffeekonsums.

Ein Teil der Kaffeespezialgeschäfte ist von den Detaillisten selbst geschaffen worden. Viele richteten sich eine modern ausgestattete Kaffeerösterei ein und eröffneten schließlich auch Filialen, um ihren Absatz zu vergrößern und das angelegte Kapital besser auszunutzen. Allerdings hat es den Detaillisten sehr oft an Kenntnissen und Kapital gefehlt. Es ist daher auf diese Art nur eine geringe Anzahl Kaffeespezialgeschäfte entstanden.

Die Vorteile der Kaffeespezialgeschäfte sind mannigfacher Art. Die Spezialgeschäfte können auf die Mischung der Sorten große Sorgfalt verwenden. Durch die Trennung des Kaffees von anderen Artikeln behüten sie ihn vor der Annahme des Geruchs anderer Waren. Der große Umsatz ermöglicht ihnen, fast alle Tage zu rösten und ihrer Kundschaft stets frisch gerösteten Kaffee zu verkaufen. Die Spezialgeschäfte legen auch Wert auf Ausstattung des Schaufensters, des Ladens und der Verpackung.

Zur Bekämpfung des alten Detailhandels benutzen die Spezialgeschäfte vielfach die Reklame. Sie preisen die große Anzahl ihrer Filialen, gleichsam als liege darin eine Bürgschaft für entsprechende Leistungsfähigkeit. Das Filialgeschäft ist in der Lage, sich von allen Arten der Reklame Erfolg versprechen zu dürfen, wenn es eine größere Anzahl Filialen in einer Stadt besitzt. Es kann nämlich annehmen, daß die meisten, oder wenigstens ein großer Teil der Einwohner, die das Plakat oder Inserat lesen, in nicht zu großer Entfernung von der nächsten Filiale wohnen, um dort kaufen zu können. Allerdings wäre es in derselben Lage wie ein Einzelgeschäft, wenn es sich nur um eine Filiale in der Stadt handelt. Es ist auffallend, daß die Leipziger Filiale von Kaisers Kaffeegeschäft so gut wie keine Außenreklame macht. Der Grund ist eben darin zu suchen, daß dieses Riesenunternehmen, das sonst nicht an Reklame zu sparen pflegt, nur eine Filiale in Leipzig besitzt.

Den Konsumenten bietet das Filialsystem mancherlei Vorteile. Diese liegen hauptsächlich in der Preisermäßigung, die das Filialgeschäft auf Grund seiner Einkaufsmethoden und seiner Organisation bieten kann. Es mögen zur Vervollständigung die Berechnungen herangezogen werden, die Hirsch für zwei Jahre aufgestellt

hat.[1]) Bei seinen Zusammenstellungen handelt es sich um die reinen Absatzkosten (nicht Röstereikosten). Da der Massenfilialbetrieb zugleich Groß- und Detailhandel in sich vereinigt, sind in dem Aufschlag die gesamten Binnenhandelskosten enthalten. Dabei wurden ermittelt:

	1909/10	1912
in Prozenten des Verkaufspreises . .	18,9	14,6
In Prozenten des Einkaufspreises . .	23,3	17,1

Bei diesem Massenfilialbetrieb macht der Kaffee etwa die Hälfte der Gesamtabsatzsumme aus. Offenbar haben aber 1912 den eigentlichen Gewinn die neben Kaffee geführten Artikel bringen müssen, denn wie man aus den nachstehenden Zusammenstellungen von Hirsch ersieht, betragen die Absatzkosten dieses Betriebes ungefähr 15 % des Gesamterlöses.

In Prozenten des Umsatzes betrugen bei:

	Gesamtbetrieb	Filiale A	Filiale B
Gehälter einschl. Sozialvers.	4	4,8	3,6
Miete und Mietwert	4,1	3,0	5,3
Druckreklame	0,4	—[2])	—[3])
Steuern	0,5	1,1	0,3
Frachten und Porti	1,3	1,0	0,4
Sonstige Unkosten	1,8	2,1	1,9
Rabatt	2,9	2,5	3,4
Reinertrag	4,0	4,5	5,0
Gesamtaufschlag . . .	19,0	19,0	19,0

Es ist anzunehmen, daß in dem angeführten Beispiel der Kaffee als Lockartikel verwandt wurde. Kaffee und Zucker haben sich ja von jeher besonders gut hierzu geeignet.

Um nun nicht ganz erdrückt zu werden von den niedrigen Kaffeekleinhandelspreisen, die sie ja erst veranlaßt hatten, sahen sich die Spezialgeschäfte wohl oder übel auch genötigt, zum Verkaufe anderer Waren zu greifen. Man kann daher heute in jedem Kaffeespezialgeschäft nicht nur Tee, Kakao und Zucker, sondern in vielen auch Liköre, Kakes, Biskuits, Backpulver, Eierteigwaren usw. kaufen. Das alles bedeutet für den alten Detail-

[1]) Hirsch, Filialbetriebe, S. 94.
[2]) Unter „Sonstigen Unkosten".
[3]) Ebenda.

handel eine weitere furchtbare Verschärfung der Konkurrenz. Da die Kaffeespezialgeschäfte sehr häufig Zugaben in Gestalt von Kaffeekannen, Tassen und dergleichen schon bei Entnahme weniger Pfund zusichern, so versuchen die Kleinhändler eine Änderung der Gesetzgebung herbeizuführen, welche den Gebrauch derartiger Lockmittel unmöglich macht. Besonders schwer hatten aber die Kaffeespezialgeschäfte im Kriege von 1914 zu leiden, nachdem ihre Kaffeevorräte beschlagnahmt worden waren. Sie waren ja nun auf den Verkauf von Malzkaffee, Zichorie und sonstigen Kaffeeersatz angewiesen. Das sind Waren, deren Verkauf sie früher bekämpft hatten und bei deren Umsatz die eben erwähnten günstigen Momente für sie nicht in Betracht kamen.

Mit dem Konsumverein und Spezialgeschäft ist die Anzahl der Konkurrenten des früheren Kaffeedetailhandels noch nicht erschöpft. Ein neuer Feind ist ihm im Warenhaus entstanden. Die Warenhäuser haben allerdings bisher noch keine Bedeutung im Kaffeekleinverkauf zu erlangen vermocht. Das Warenhaus kann eben den Handel mit Genußmitteln nur an größeren Plätzen mit Erfolg betreiben.

Die Bedeutung, welche Konsumverein und Filialbetrieb im Kaffeekleinhandel erlangt haben, ist bereits heute sehr groß. In Zukunft wird sich der Kapitalismus im Kaffeedetailhandel ganz sicherlich noch weiter durchsetzen. Die kleinen Unternehmungen mit guter Warenkenntnis und entsprechender Arbeitskraft des Inhabers werden aber auch weiterhin eine große Rolle in den mittleren und kleinen Städten als letzte Absatzform im Kaffeehandel spielen, da sie sich den örtlichen Geschmacksrichtungen ganz besonders gut anzupassen vermögen.[1]) Den modern ausgestatteten Kaffeespezialgeschäften gehört ein großer Teil der Zukunft, zumal in den Großstädten. Sie werden wohl auch noch einen großen Teil des Kaffeeverkaufs der Konsumvereine übernehmen. Der alte Kaffeekleinhandel wird nur dann in der Großstadt seine Existenz behaupten, wenn er sich organisiert und sich die Vorteile des modernen Großbetriebes zunutze macht. Die zahlreichen Kleinhandelsvereinigungen führen denn auch, neben ihren anderen Aufgaben, den Bezug von Rohkaffee und

[1]) Bei der Zusammenstellung der Mischungen spielen die Einflüsse der jeweiligen Wasserverhältnisse auf das Kaffeearoma eine große Rolle. So wird die Güte des Karlsbader Kaffees, neben seiner Zusammensetzung, von den Fachleuten auf die Wasserverhältnisse des Ortes zurückgeführt.

dessen Röstung auf genossenschaftlicher Grundlage durch. Auch die Rabattsparvereine sind auf die sogenannten Selbsthilfebestrebungen der Kleinhändler zurückzuführen. Es kann natürlich nicht unsere Aufgabe sein, diese Einrichtung näher zu untersuchen. Wir wollen aber nicht verfehlen, darauf hinzuweisen, daß ein kräftiger selbständiger Mittelstand unserer Volkswirtschaft von großem Vorteil ist. Aber nur dann ist ein Vorteil vorhanden, wenn die Erhaltung des Standes von den anderen Bevölkerungsschichten nicht Opfer verlangt, die durch bessere Organisationen beseitigt werden können.

4. Der Zeithandel.

Wollen wir die Preisschwankungen im Kaffeehandel richtig verstehen, so müssen wir noch eine Organisation des Kaffeehandels einer genaueren Betrachtung unterziehen, die hierauf großen Einfluß hat. Wir müssen noch die Einrichtungen untersuchen, die zur Durchführung des Kaffeeterminhandels getroffen sind.

Zunächst wollen wir die hauptsächlichsten Arten der Geschäfte an der Kaffeebörse kurz vorführen. Der einfachste Warenumsatz an der Börse ist wie im übrigen Verkehre, derjenige, bei welchem eine vorhandene Ware gegen Zahlung des Betrages hingegeben wird. Man bezeichnet diesen Teil der Umsätze als „Loco-Handel". Man verkauft aber auch den Kaffee an der Börse „rollend", auf Abladung und auf „Lieferung". Wird Kaffee rollend oder auch schwimmend verkauft, so muß er zur Zeit des Geschäftsabschlusses bereits einem Frachtführer übergeben sein. Auf Abladung verkaufter Kaffee ist innerhalb einer bestimmten Frist zu verladen. Auf Lieferung gehandelter Kaffee ist zu der verabredeten Zeit „anzudienen".

Alle diese Geschäftsarten, welche auch außerhalb der Börsen abgeschlossen werden, sind sogenannte Effektivgeschäfte, weil bei ihnen die Ware wirklich geliefert und übernommen wird. Beim Termingeschäft hingegen wird den Kontrahenten die Möglichkeit gewährt, sich der Abnahme oder Lieferung der Waren zu entziehen. Wir weisen jedoch noch ausdrücklich darauf hin, daß auch Termingeschäfte „effektiv" sein können. Der Effektivhandel kann zwischen zwei beliebigen Geschäftsleuten auch außerhalb

der Börse stattfinden. Der Terminhandel hingegen ist an den Börsenverkehr gebunden, weil das Wesen der Termingeschäfte es erfordert, daß sie unter ganz bestimmten Regeln abgeschlossen und abgewickelt werden, welchen sich jeder Beteiligte zu unterwerfen hat. Aber auch nicht jede Ware eignet sich, wie wir sehen werden, zum Terminhandel. Auch hier müssen bestimmte Grundlagen vorhanden sein. Der Kaffeeterminhandel ist in Havre entstanden.

Durch verfehlte Geschäftsoperationen seiner Kaufleute war Havre 1882 mit Kaffee überhäuft worden. Es war daher eine Krisis im Kaffeehandel zu erwarten. Um diese zu vermeiden, suchte man fernstehendes Kapital heranzuführen. In der Form des Terminhandels gelang dieser Versuch überaus glücklich. Man half sich nicht nur selbst aus dieser momentanen Klemme heraus, sondern vergrößerte auch die Wichtigkeit Havres als Kaffeemarkt bedeutend. Diesen äußeren Anlaß darf man jedoch nicht als die alleinige Ursache zur Einführung des Kaffeezeithandels ansehen. Der eigentliche Grund besteht darin, daß das Produkt der Ernte, die sich ja nicht über ein ganzes Jahr hinaus erstreckt, infolge der modernen Verkehrsverhältnisse mit einem Male auf den Markt geworfen wurde, während der Konsum ein ganzes Jahr brauchte, um die neue Ware aufzunehmen. Aufgabe des Terminhandels ist es nun, die große Masse der in kurzer Zeit geernteten Ware über eine längere Periode zu verteilen.[1])

Wie überaus günstig die Einführung des Terminhandels in Havre auf die Bedeutung seines Kaffeemarktes gewirkt hat, beweist die Tatsache, daß von der gesamten Kaffeeeinfuhr Frankreichs vor 1882 knapp die Hälfte auf Havre entfiel, während nach Einführung des Kaffeetermingeschäftes Havre mit ca. 75 % daran beteiligt war. In ähnlichem Maße hat Havre auch seine Macht auf dem deutschen Markt nach 1882 geltend gemacht. Betrug der Import aus Frankreich in das deutsche Zollgebiet 1882 nur 1,2 % der gesamten Einfuhr, so erreichte er 1886 8,9 %. Hamburgs Einfuhr büßte dagegen in den gleichen Jahren einige Prozente ein. Erst die Einführung des Terminhandels in Hamburg veranlaßte eine Änderung.[2]) Im Jahre 1887 wurde das Kaffeetermingeschäft in Hamburg eingeführt. Seitdem ging der Anteil

[1]) Vgl. hierzu Börsenenquete, Sachverständigenvernehmung.

[2]) Der Hamburger Handelskammerbericht 1883 unterzieht die Folgen der Havreser Einrichtung für Hamburg einer genauen Untersuchung.

Frankreichs an der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet wieder zurück und Hamburgs Machtgebiet erweiterte sich. Es wurden in das deutsche Zollgebiet eingeführt in Prozenten von der Gesamteinfuhr[1]) aus

	Hamburg	Frankreich
1878	37,5	0,7
1880	31,1	0,5
1882	37,9	1,2
1884	37,1	7,2
1885	34,5	8,4
1886	36,0	8,9
1887	39,6	6,1
1888	41,0	4,3

Es läßt sich hieraus ersehen, daß Hamburgs Kaufleute in den Jahren 1882 bis 1887 stark unter dem Wettbewerb von Havre gelitten haben. Man war also in Hamburg gezwungen, dem Beispiele Havres zu folgen, mochte man auch erhebliche Bedenken gegen die Einführung des Terminhandels ins Feld führen.

Nach Einführung des Terminhandels in Havre hat man nach dem Vorbild der Abrechnungsstellen des Geldverkehrs eine Warenliquidationskasse gegründet,[2]) um den Käufern resp. Verkäufern eine genügende Sicherheit für die Erfüllung ihrer Kontrakte zu bieten. Da sich diese Einrichtung bewährte, ging man auch an den anderen Terminplätzen zur Einrichtung solcher Kassen über. Am 11. Juni 1887 wurde in Hamburg eine Warenliquidationskasse errichtet mit einem Kapital von 3 Millionen Mark. Marseille folgte 1888 und in demselben Jahre auch London, Antwerpen und Rotterdam. New York als einziger nicht europäischer Kaffeeterminplatz hat sich allein bis auf den heutigen Tag zur Errichtung einer derartigen Kasse nicht entschließen können. Die Kontrahenten müssen sich dort gegenseitig Depots stellen.

Da die Bestimmungen aller Liquidationskassen im wesentlichen die gleichen sind, so sollen hier nur die der Hamburger näher erörtert werden. In Hamburg ist die Kasse eng mit dem Terminhandel verbunden. Sie besitzt hier gewissermaßen das Monopol im Zeithandel mit Kaffee. Die Hamburger Liquidationskasse dient aber auch dem Terminhandel in Zucker und Baumwolle. Da der Handel in Baumwolle sehr gering ist, so hat außer Kaffee nur Zucker als Terminware Bedeutung.[1])

[1]) Entnommen aus Karl Schönfeld, S. 89.

[2]) Nach Brougier, S. 651, führte sie den Namen: Caisse de liquidation en marchandises.

In einem besonderen Regulativ, das für jede Ware erlassen worden ist, werden genau die Verhältnisse der Kasse zu den Kontrahenten bestimmt. Als Objekt der Kaufverträge darf nur „Good average" Santoskaffee und zwar in einer Quantität von mindestens 500 Sack = 29 250 kg netto, angenommen werden. Lautet der Kontrakt auf größere Mengen, so müssen diese stets durch 500 teilbar sein. Je 500 Sack bilden ein Los.[2])

Das Termingeschäft wird durch die zum Terminhandel zugelassenen Kaffeemakler — es sind ungefähr 40 — abgeschlossen. Der Makler hat nach Abschluß eines Geschäftes sofort jedem Kontrahenten gestempelte Schlußnoten zu erteilen, in welchen die Liquidationskasse als Gegenkontrahentin bezeichnet ist. Die Schlußnoten dürfen nur auf den von der Gesellschaft[3]) ausgegebenen Formularen ausgefüllt werden. Sie müssen die Bezeichnung, ob „Ankauf" oder „Verkauf" enthalten, und ferner das Quantum, den Lieferungstermin und den Preis angeben. Die für die Kasse bestimmten Schlußnotenhälften läßt der Makler von den Kontrahenten zum Zeichen der Unterwerfung unter das Regulativ unterschreiben.

Der Makler gibt die unterzeichneten Schlußnotenhälften der Gesellschaft. Diese faßt die Übergabe als einen Auftrag auf, der seitens des Maklers an sie gestellt ist. Mit der Überreichung der Schlußnoten hat zugleich jeder der Kontrahenten einen bestimmten Einschuß, der niemals unter 3 Mark für den Sack betragen darf, sich jedoch auch höher beziffern kann, bei der Kasse zu hinterlegen. Die Gesellschaft ist ohne Angabe von Gründen berechtigt, in einzelnen Fällen einen größeren als den allgemeinen Einschuß zu verlangen. Sie ist damit in die Lage gesetzt, bedenklichen Operationen ihrer Kontrahenten bei Zeiten einen Riegel vorzuschieben. Geleistete Einschüsse werden verzinst. Ist der Einschuß geleistet, so wird der Kontrakt in das Eingangsbuch der Gesellschaft eingetragen. Diese Eintragung hat zu enthalten:[4])

[1]) Brougier, S. 651 ff.

[2]) Passow, S. 70.

[3]) Die Warenliquidationskasse wird in dem Regulativ immer als Gesellschaft bezeichnet.

[4]) Vgl. Passow, S. 75.

1. die Geschäftsnummer,
2. die Namen der Kontrahenten,
3. den Makler,
4. das Quantum, den Preis und die Zeit der Lieferung.

Da bis zur Erledigung des Termingeschäftes leicht Preisveränderungen vorkommen können, so bestimmt das Regulativ, daß derjenige Kontrahent, dessen Verpflichtung gewachsen ist, einen Nachschuß zu leisten hat. Der geforderte Nachschuß muß umgehend eingezahlt werden, wenn die Differenz zwischen Buchwert und Abrechnungspreis 3 Pfennig und mehr per $^1/_2$ kg beträgt. Der Unterschied zwischen dem Kontrakt und dem Notierungspreis bezeichnet man in der Geschäftssprache als Margen. Ist die Differenz zu Gunsten der Kontrahenten, so ist die Marge gut, im anderen Falle wird sie als schlecht bezeichnet. Nur die Kasse darf die schlechten Margen auf die guten anrechnen. Sie fordert also nur soviel Nachschuß, als nötig ist, um ein gesamtes Engagement, das vielleicht aus Kauf oder Verkauf oder in beiden besteht, mit dem Tagespreis gleichzustellen. Der Zweck des Nachschusses ist ja lediglich der, die Gesamtverpflichtung des Kontrahenten zu decken. Der Einschuß ist nur als Deckung für das eigentliche Risiko plötzlicher Schwankungen gedacht. Es ist nicht gestattet, gute Margen auszuzahlen, oder sie auch nur gegen Einschußverbindlichkeiten in Anrechnung zu bringen. Der Nachschuß wird dem Kontrahenten zurückgegeben, sobald ein Geschäft erledigt ist. Dies ist auch bei dem sogenannten „Ausgleichen" der Fall, das stattfindet, sobald der Kasse ein Kauf- und Verkaufsliquidationsschein eingereicht und diese von ihr gegeneinander abgerechnet sind.

Kommt ein Kontrahent mit der Erfüllung des Einschusses oder Nachschusses in Rückstand, oder stellt er seine Zahlungen ein, so ist die Gesellschaft ohne vorherige Anzeige berechtigt, sämtliche oder einige Kontrakte des Kontrahenten sofort oder später zu liquidieren. Nur selten tritt dieser Vorfall ein. Im allgemeinen werden die Nachschußverpflichtungen glatt erledigt.

Die Kaffeebörse findet im Vereinslokal der am Kaffeehandel beteiligten Firmen statt. Fünf Makler, die vom Börsenvorstand durch Handschlag verpflichtet worden sind, stellen die Preise fest. Es findet nur vormittags 10 Uhr und nachmittags 2 Uhr eine offizielle Feststellung der Kurse in der üblichen, bei Börsen-

notierungen gebräuchlichen Weise statt. Auf Basis der Terminnotierungen setzt nun die Warenliquidationskasse ihre Preise fest. Diese Abrechnungspreise werden gleich den Terminnotierungen in den Börsenräumen täglich mit Kreide auf eine schwarze Tafel geschrieben. Nach ihnen richtet sich dann der Einschuß und Nachschuß der Kontrahenten. Zur Orientierung über die Terminnotierungen lassen wir die am 31. Dezember 1913 veröffentlichte Notiz folgen:

Amtliche Terminnotierungen.

Abrechnungskurse der Waren-Liquidationskasse.

Monat	30. Dez. 10 Uhr — Min.	31. Dez. — Min.
Januar	49 3/4	48 1/2
Februar	49 3/4	48 1/2
März	49 3/4	48 3/4
April	50	49 1/4
Mai	50 1/4	49 1/2
Juni	50 1/2	49 3/4
Juli	50 3/4	50
August	51	50 1/4
September	51 1/4	50 1/2
Oktober	51 1/4	50 1/2
November	51 1/2	50 3/4
Dezember	—	—

Amtliche Notierungen für Börsen-Termingeschäfte in good average Santoskaffee.

	31. Dez. 10 Uhr — Min.			31. Dez. 2 Uhr — Min.		
	B.	G.	Bz.	B.	G.	Bz.
Januar	48 3/4	48 1/4	48 1/2	48 1/4	48 1/2	—
Februar	—	—	—	—	—	—
März	48 3/4	48 3/4	—	49 1/4	49	—
April	—	—	—	—	—	—
Mai	49 1/2	49 1/2	49 1/2	50	49 1/4	49 3/4 50 49 3/4
Juni	—	—	—	—	—	—
Juli	50 1/4	50	50	50 1/2	50 1/2	—
August	—	—	—	—	—	—
September	50 1/2	50 1/2	50 1/2	51	50 3/4	50 3/4
Oktober	—	—	—	—	—	—
November	—	—	—	—	—	—
Dezember	—	—	—	—	—	—

Tendenz: Behauptet.

Buchungen am 30. Dezember:

Januar . . .	—	Sack	Übertrag:	32 500	Sack
Februar . .	—	„	August . .	—	„
März	10 500	„	September	18 500	„
April	—	„	Oktober . .	—	„
Mai	16 500	„	November .	—	„
Juni	—	„	Dezember .	—	„
Juli	5 500	„	Zusammen:	51 000	Sack

Andienungen per Januar:

am 29. Dezember	—	Sack
„ 30. „	—	„
„ 31. „	500	„
Total . . .	500	Sack

Hamburger Freihafen-Lagerhausgesellschaft.

Kaffeelager.

Lagerbestand ultimo November 1913	1 559 642	Sack
Zugang im Monat Dezember 1913 . . .	135 122	„
	1 694 764	Sack
Abgang im Monat Dezember 1913 . . .	48 503	„
Lagerbestand ultimo Dezember 1913	1 646 261	„
davon Lagerbestand an Terminkaffee:		
Ultimo November 1913	455 000	„
Zugang im Monat Dezember 1913 . . .	25 000	„
	480 000	Sack
Abgang im Monat Dezember 1913 . . .	2 000	„
Lagerbestand ultimo Dezember 1913	478 000	Sack

Nur ausnahmsweise kommt es bei Erfüllung eines Termingeschäftes zur Andienung von Waren. Was die Ware anbetrifft, die geliefert werden kann, so schreibt das Regulativ vor, daß das Los aus $^2/_4$ superior, $^3/_4$ good und $^1/_4$ regular zu bestehen hat.[1]) Da der Santoskaffee je nach der Ernte Verschiedenheiten gegen das Vorjahr aufweisen kann, so ist es nötig von Zeit zu

[1]) Vgl. Passow, S. 73.

Zeit zu bestimmen, welche Qualität als Terminware zu fungieren hat. Mit der Lösung dieser Aufgabe ist der Verein der am Kaffeehandel beteiligten Firmen betraut. Der Vorstand dieses Vereins ernennt alljährlich eine Kommission von sieben Vereinsmitgliedern, die entweder die erforderlichen Typen in Good average Santos neu feststellen oder die Erklärung abgeben, daß die bis dahin in Geltung gestandenen Typen auch ferner gültig bleiben. Die genaue Feststellung von Typen ist äußerst wichtig. Wird z. B. die Qualität der Ernte zu hoch geschätzt, so kann eventuell der vorhandene Stock nicht genügen, um als Basis der Termingeschäfte zu dienen. Mit Leichtigkeit können dann Haussebestrebungen zu einem Corner führen. So wurde im September 1880 der Corner zum Teil durch den hohen Typ hervorgerufen, den man wegen Überschätzung der Qualität der Ernte aufgestellt hatte. Die Grundlage des Terminhandels muß eine Ware sein, die leicht erreichbar ist. Sie wird daher stets aus minderwertigem Kaffee bestehen.

Eine bedeutende Rolle im Terminhandel spielt der Kommissionär. Er tritt hier fast immer als Selbstkontrahent auf und übt so sein Geschäft nicht in der vom Handelsrecht normierten Form aus, sondern nimmt die Stellung eines Eigenhändlers ein. Die Kommittenten des Kommissionärs bestehen aus Importeuren, Exporteuren, Platzhändlern Hamburgs und aus den Händlern an den anderen großen Kaffeestapelplätzen. Die binnenländischen Händler sowie die Exporteure des Produktionslandes haben kein Interesse am Terminhandel. Man findet sie daher auch wenig unter den Kommittenten der Kommissionäre. Eine wichtige Gruppe von Kommittenten bilden die kapitalkräftigen Firmen Hamburgs, welche ihr Geld in Kaffee anlegen und damit zur Macht des Hamburgischen Kaffeehandels beigetragen haben. Sie bestehen meist aus Bankgeschäften und ähnlichen Instituten. Die kleinen Privatleute dagegen stehen dem Kaffeeterminhandel völlig fern. Jener Kreis hat zwar nach der Einführung des Terminhandels sein Glück in gewagten Spekulationen suchen wollen, aber zum größten Teil nur schwere Verluste erlitten.

Der Kommissionär übt seine Tätigkeit für Häuser in Havre, London, Amsterdam, auf Grund der an den verschiedenen Orten notierten Kurse aus. Ergibt sich nun zwischen den Preisen des einen Platzes gegenüber den Preisen des anderen eine Differenz, die genügend Gewinn läßt, so bildet dieser Preisunterschied

sofort den Anlaß zu einem Geschäft, der Kommissionär arbitriert. Zwischen Kommittenten und Kommissionär wird in der Regel ein Vertrag bestehen, der die Grundlagen für solche Arbitragegeschäfte festsetzt. Ferner ist der Kommissionär meist verpflichtet, zu irgend einem Kurs, der während des Tages nach Empfang der Order bezahlt worden ist, zu liefern. In der Regel handelt der Kommissionär während der Notierung, denn er ist dann seinen Kunden gegenüber gedeckt. Diese lernen ja nur die veröffentlichten Terminnotierungen kennen und wissen selten, zu welchem Preise vor und nach Feststellung der Terminnotierung gehandelt wurde. Die Gefahr, daß der Kommissionär einen anderen Preis in Rechnung stellt als denjenigen, zu dem er das Geschäft erledigt hat, wird noch dadurch wesentlich eingeschränkt, daß jedes Termingeschäft sofort telegraphiert wird, nachdem es ausgeführt ist.

Wichtiger als die Arbitrage ist die Versicherung im Terminhandel.[1]) Sie wird vom Importeur sowohl wie vom Exporteur vorgenommen. Hat z. B. ein Importeur aus Brasilien Kaffee gekauft, so verkauft er das gleiche Quantum zu dem Termin, an welchem er ungefähr seine Ware zu erhalten glaubt. Der neue Kontrahent erhält aber nicht nach Eintreffen die Ware angedient, sondern der Importeur kauft seinen Termin zurück und setzt seine Ware dort ab, wo ihm die höchsten Preise geboten werden. Zu solchen Versicherungen ist der Importeur gezwungen, da Preisschwankungen, hervorgerufen durch Nachrichten über Ernteergebnisse, Vorräte usw. seine Kalkulation in der Zeit, welche bis zur Ankunft vergeht, oft beeinflussen können. Ohne diese Risikoversicherung würde für ihn die Lage wie folgt sein. Bleibt der Preis bis zur Ankunft unverändert, so hat der Importeur seinen gewöhnlichen mäßigen Nutzen, steigt der Preis, so entsteht ein weiterer Gewinn, fällt er, so hat er Verlust. Durch seine Operation im Terminhandel gleicht sich nun der Verlust im Effektivgeschäft durch einen Gewinn im Terminhandel aus. Bei steigender Konjunktur geht ihm freilich durch den Verlust im Termingeschäft der Konjunkturgewinn beim Eintreffen der Partie verloren. Da die Preisschwankungen aller Kaffeesorten bei regelmäßigem Geschäfte denjenigen des Terminmarktes annähernd entsprechen, so kann der Importeur sein Risiko auch bei jeder anderen Sorte durch Termingeschäft in good average Santos decken. Zur Versicherung drängt den Importeur ferner der Umstand, daß er den Pflanzern oft Vorschüsse geben muß. Mitunter hat sich der Importeur auch des Bankkredits wegen zu versichern.

[1]) Bayerdörffer, S. 668. — Conrad 1915, I., S. 245 ff.

Großen Einfluß auf den Terminhandel besitzt die Spekulation. Sie wird entweder von den am Kaffeehandel beteiligten Kaufleuten oder von Kapitalisten vorgenommen. Zu manchen Zeiten haben sich Hausse- und Baissekonsortien unter Führung tüchtiger Makler gebildet und dann den Markt durch ihre Operationen vergewaltigt. Das Anlegen großer Kapitalien in Kaffee und die Einsperrung riesiger Mengen von diesem Handelsartikel sind bekannte Erscheinungen. Hamburg ist weniger an derartigen Manipulationen bisher beteiligt gewesen. Dagegen haben Havre und New York in dieser Beziehung eine gewisse Berühmtheit erlangt.[1]) Bayerdörffer unterzieht in seiner früher erwähnten Schrift die Spekulation im Kaffeeterminhandel, Seite 633 ff., einer eingehenden Untersuchung. Er führt aber auch ein Beispiel auf Seite 664 an, daß uns die gute volkswirtschaftliche Bedeutung der Spekulation, das Zusammenwirken von Haussier und Baissier zeigt, um die Preisschwankungen, soweit sie aus der Veränderung des Verhältnisses von Angebot und Nachfrage hervorgehen, auszugleichen und nach oben und unten zu beschränken. Man muß jedenfalls genau unterscheiden zwischen denjenigen Geschäften, welche geeignet sind, das Effektivgeschäft und eine berechtigte Spekulation zu unterstützen, und zwischen denjenigen, welche als unfruchtbare Spezialgeschäfte nur unter dem Namen der Spekulation betrieben werden.

Was nun die Arten der Geschäfte anbelangt, die getätigt werden, so ist zu sagen, daß in der Regel gewöhnliche Termingeschäfte abgeschlossen werden. Der Umfang der Prämiengeschäfte ist gering, da die Hamburger Liquidationskasse solche Geschäfte nicht bucht.[2]) Wer solche Geschäfte machen will, wendet sich nach Havre, da dieser Platz bedeutend günstigere Bedingungen wie Hamburg stellt.

[1]) Adolf Brougier führt in dem bereits erwähnten Buch aus, daß auch bereits vor Einführung des Termingeschäftes zu Zeiten abnormer Ernten Großkapitalisten usw. durch gewaltsames Einschreiten große Störungen im Fachhandel hervorgerufen haben, so z. B. durch die Syndikate in den Jahren 1847, 1872/73.

[2]) Das Regulativ der Hamburger Kaffeebörse für Prämiengeschäfte wird gegenwärtig einer Umarbeitung unterzogen.

Anders liegen die Verhältnisse bei den Prolongationsgeschäften. Ein derartiges Geschäft ist nicht gleichbedeutend mit dem Prolongationsgeschäft an den Effektenbörsen. Es ist einfach eine Schiebung des Terminengagements. Geschäfte dieser Art umfassen die Hinausschiebung aller derjenigen Verbindlichkeiten, welche die Kontrahenten zu leisten haben. Sie finden sich in Hamburg sehr häufig.

Wie wir bereits früher hervorgehoben haben, übt der Kaffeeterminhandel großen Einfluß auf die Preise dieser Ware aus. Sehr falsch ist die oft gefundene Meinung, daß die Preise in Papierware völlig unabhängig von dem tatsächlichen Verhältnis von Angebot und Nachfrage zu bestimmen wären. Der Terminhandel ist eben nicht ein für sich selbst dastehender Handel, sondern er ist nur Fortsetzung des tatsächlichen Umsatzes mittels einer feineren Wage.[1]) Die Parteien stehen sich gegenüber und wägen von Tag zu Tag, von Woche zu Woche ab, wie sich nach Ablauf eines Viertel-, eines halben Jahres das Verhältnis von Angebot und Nachfrage wohl gestalten wird. Auf diese Weise findet eine viel größere Ausgleichung der Preise statt, als sie ohne dieses Mittel möglich wäre. Die Untersuchungen von Gustav Cohn (Jahrbuch für Nat. Ök. 1897) und von Kantorowitsch (Jahrbuch für Ges. u. Verw. 1891, S. 1183) haben statistisch ergeben, daß tatsächlich die Preise vermittelst des Terminhandels genauer vorausbestimmt werden als früher ohne denselben. Auch die örtliche Ausgleichung der Preise wird durch den Terminhandel möglich gemacht. Wohl läßt sich von Tag zu Tag, mitunter auch von Woche zu Woche, ein selbständiges Vorgehen eines Börsenplatzes erkennen, dann aber hat er sich dem Einfluß des Weltmarktes zu fügen. Es ergibt sich so, daß alle Plätze demselben Einfluß unterworfen sind, dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage im Weltverkehr.

Die einzelne Börse mag wohl momentane Schwankungen herbeiführen, die unzweifelhaft durch die Einführung des Terminhandels vergrößert worden sind. Übt ja im Termin schon der leiseste Stoß eine Wirkung aus, da die an ihm Beteiligten zu einem guten Teil schwache Kräfte sind. Sie sind nicht absolut schwach, aber relativ im Verhältnis zur Höhe ihres Engagements. Verfügt jemand über 100000 Mark, so kann er im offenen Markt

[1]) Conrad, 1915, Bd. I, S. 241. — Fuchs, S. 98 ff.

ungefähr 1500 Säcke good average Santos-Kaffee kaufen, also den Betrag von 3 Filièren; im Termin dagegen kann er für denselben Betrag das 6—8 fache Quantum kaufen. Unter solchen Verhältnissen muß eine Preisänderung ganz anders wirken. Selbst ein kleiner Rückgang veranlaßt eine Zahl von Haussiers sofort zum Verkaufe. Dadurch wird naturgemäß die weichende Tendenz des Marktes noch verstärkt. Fallen nun die Preise an diesem Platze weiter, während sie sich an anderen Börsen behaupten, so würde zweifellos sofort die früher besprochene Arbitrage einsetzen. Die Börse hat sich eben auf die Dauer dem Einfluß der tatsächlichen Verhältnisse zu fügen.

Es wäre nun der Einfluß des Termingeschäftes auf den effektiven Kaffeehandel zu untersuchen. Wir fanden bereits früher, welchen Vorteil der Terminhandel dadurch dem Importeur bietet, daß er ihm die Möglichkeit zu einer Art Risikoversicherung beim überseeischen Bezug gewährt.

Der Großhändler seinerseits kann entfernte Termine kaufen mit der Absicht, die Ware abzunehmen und für seine Kundschaft zu verwenden. Ein solches Geschäft hat vor allem den Vorzug, daß der Händler bis zur Abnahme kein Kapital benötigt. Wie aber die Preistabellen zeigen, hält eine steigende Konjunktur nicht allzu lange an. Der Händler wird daher seinen Gewinn bei günstiger Gelegenheit einheimsen müssen, um nicht wieder Verluste zu erleiden. Den Binnenhändler empfiehlt man sehr oft als Versicherung gegen sein Lager auf Termin zu verkaufen.[1]) Hierdurch wird aber die Ware für ihn durch $1^1/_2$ % Kommission und andere Nebenspesen teurer. Bei 1000 Ballen beträgt zu einem Preis von 60 Pfennigen per $^1/_2$ kg diese Provision mit Nebenspesen M. 1125,—. Dieser Betrag macht aber einen derartigen Teil des Nutzens, den der Händler überhaupt nehmen kann, aus, daß sich eine solche Versicherung für ihn nicht lohnt.

Durch die Schwankungen des Terminhandels wird der Detailhändler mitunter schwer betroffen. Bei steigendem Markt zwingt ihn die vielleicht besser versorgte Konkurrenz und das Widerstreben des Publikums, so lange als möglich billig zu verkaufen. Sind seine billigen Vorräte zu Ende, so muß er neugekaufte teure Ware mit sehr kleinem, oft auch ohne Nutzen absetzen. Fällt der Markt wieder, so zwingt ihn die Konkurrenz,

[1]) Brougier, S. 68.

welche vielleicht gerade in der Lage ist, kaufen zu können, mit den Preisen herunterzugehen und seinen Vorrat zu den niedrigen Preisen loszuschlagen. Man kann daher die allgemeine Beobachtung machen, daß die Kleinhändler neben den Grossisten Gegner der Hamburger Kaffeebörse und vor allem des nivellierenden Terminhandels sind.

Im allgemeinen läßt sich sagen, daß der Kaffeeterminhandel eine wesentliche wirtschaftliche Aufgabe erfüllt. Man hat den Terminhandel mit Recht als eine weitere Ausbildung der Arbeitsteilung bezeichnet.[1]) Selbst der vielgeschmähte Spekulant erfüllt seine wirtschaftliche Aufgabe. Tritt er doch überall ein, wo ein reeller Abnehmer nicht zu finden ist. Er macht nur ein Geschäft daraus, den Kaufleuten das Risiko abzunehmen. Natürlich muß er dafür entsprechend entschädigt werden. Die Spekulation ist sehr oft eine Kraft, die das Böse will und das Gute schafft.

[1]) Conrad, Bd. I, 1915, S. 246.

V. Der Kaffeeverbrauch.

Das aus Kaffeebohnen bereitete Getränk, der Kaffee, gehört zu den verbreitetsten und beliebtesten Genußmitteln. Diese allgemeine Beliebtheit verdankt er der eigenartigen physiologischen Wirkung seiner chemischen Bestandteile. Sein Genuß verursacht ein Gefühl des Wohlbehagens, dem keine Erschlaffung folgt und fördert die geistige Arbeit durch Erleichterung der Konzentration der Gedanken. Der armen Klasse ermöglicht er die Aufnahme und Verdauung größerer Mengen stickstoffhaltiger Nahrung und beschränkt die Neigung zum Alkohol. Dr. Semmler und Fletscher wiesen hierauf besonders bei Erhöhung des Zolles 1909 im Reichstag hin.[1])

Der dem Kaffee am meisten eigentümliche und für seine Bedeutung unzweifelhaft wichtigste chemische Bestandteil ist das Coffeïn, auch Cofteïn genannt, eine stickstoffhaltige organische Verbindung. Sie wurde von Runge im Jahre 1820 in den Kaffeebohnen entdeckt. Diese Verbindung ist aber auch in den übrigen Teilen des Kaffeestrauches nachgewiesen worden. Aus diesem Grunde fanden die Blätter und frischen Stengel der Kaffeepflanze schon als sogenannter Kaffeetee Verwendung für Genußzwecke. Der rohe ungeröstete Kaffee enthält etwa 1—1,75 %, der geröstete 1—1,25 % Coffeïn.

Zwei Länder haben den Hauptanteil am Kaffeeverbrauch, Deutschland und die Vereinigten Staaten. Auf diese beiden Länder fällt, wie wir bereits nachgewiesen haben, mehr als die Hälfte des Gesamtkonsums der Welt; pro Kopf der Bevölkerung belief sich der Durchschnittsverbrauch von:

[1]) Reichstagsverhandlungen 1909, Session 1, Bd. II, S. 8841 ff.

	Kaffee	Tee
England	0,20	2,897
Rußland	0,10	0,408
Holland	7,80	0,938
Deutschland	2,75	0,065
Frankreich	2,00	0,03
Oesterreich	1,00	0,03
Vereinigte Staaten . . .	1,00	0,03

Hieraus läßt sich erkennen, daß Kaffee und Tee sich im Gebrauch ersetzen. Die Menge des Gebrauchs des einzelnen Genußmittels wird durch die Gewohnheit bei den einzelnen Völkern bestimmt. Aber auch der Alkoholgenuß ist bei den Ländern mit geringerem Kaffeeverbrauch stärker.[1]) Der Deutsche gibt durchschnittlich ungefähr für Kaffee 5 Mk., für Tee 50 Pfennige, für Alkohol aber nach Aufstellung des Kaiserlichen Gesundheitsamtes 44 Mk. auf den Kopf der Bevölkerung im Jahre aus.

Zur Verbreitung des Kaffeegenusses haben vielfach die in allen größeren Städten errichteten „Wiener Cafés" beigetragen. Man kann heute wohl annehmen, daß jede Hausfrau eine Tasse guten Kaffee kochen kann.

Aber auch der Konsum der Kaffeesurrogate hat in den letzten Jahren gewaltig zugenommen, obwohl diese weder einen Wert als Anregungs- noch als Stärkungsmittel besitzen und auch ihr Wohlgeschmack nicht gerade angenehm zu nennen ist. Wenn die Konsumenten trotzdem an dem Verbrauch von Surrogaten festhalten, so mag das seinen Grund darin haben, daß diese zum Teil neben ihrer Wohlfeilheit Gesundheitskaffee sind und nicht schädlich auf den Organismus wirken. Einem Kaffeeverbrauch von etwa 400 Millionen Pfund steht ein Verbrauch an Surrogaten von ca. 350 Millionen Pfund gegenüber, so daß auf ein Pfund Kaffee etwa ein Pfund Surrogat kommt. Noch vor 25 Jahren wurde auf ein Pfund Kaffee nur $^1/_2$ bis $^1/_4$ Pfund Surrogat konsumiert.[2])

Von den zahlreichen Rohstoffen, die zur Herstellung der Kaffeeersatzstoffe verwandt werden, enthält nur einer die dem Kaffee eigentümlichen Bestandteile, nämlich Coffein und Kaffeegerbsäure. Es sind dies die Fruchtschalen des Kaffees, die unter

[1]) „Der Kaffee", S. 7.

[2]) Roselius in „Der Staat Bremen".

dem Namen „Sultans-" oder „Sacka-"Kaffee in den Handel kommen. Die übrigen Surrogate werden in der bereits erwähnten Schrift des Kaiserlichen Gesundheitsamtes, Seite 103 ff., derartig eingehend beurteilt, daß es sich erübrigt, näher darauf zurückzukommen.

Besonders stark hat sich natürlich der Verbrauch an Kaffeeersatzstoffen im Kriege 1914 gehoben. War doch durch Bekanntmachung vom 11. Mai 1916 des Kriegsausschusses für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel bestimmt worden, daß der „Verkauf von Kaffee im Kleinhandel nur dann gestattet ist, wenn gleichzeitig an denselben Käufer mindestens die gleiche Gewichtsmenge Kaffeeersatzmittel abgegeben wird." Derartige Mischungen von geröstetem Kaffee mit Ersatzmitteln mußten mindestens die Hälfte Kaffeeersatzmittel enthalten. Durch die Beschlagnahme der vorhandenen Vorräte für den Bedarf der Heeresverwaltung verschwand natürlich der Kaffee, trotz späterhin freigegebener 10 % von der beschlagnahmten Menge[1]), bald ganz von dem Markte. Zunächst gab es noch Kaffeemischungen mit 40 % und 10 % reinem Bohnenkaffee im Handel, bis dann die Mischungen ganz aus Kaffeeersatzstoffen zusammengesetzt waren.

Weiteren Einfluß auf den Kaffeekonsum üben die stets wiederkehrenden ärztlichen Warnungen[2]) vor dem Kaffeegenuß aus. Man hat nun seit einiger Zeit versucht, den Bohnenkaffee durch ein besonderes Verfahren in seiner chemischen Zusammensetzung zu verändern. Es wäre daher an dieser Stelle kurz noch auf den coffeinfreien Kaffee hinzuweisen, der besonders von der Kaffeehandelsgesellschaft, Bremen, als sogenannter „Hag-"Kaffee in den Handel gebracht wird. Diese Gesellschaft arbeitet mit großem Reklameaufwand und hat damit erreicht, daß „Hag-" Kaffee heutzutage allgemein von Herzkranken und Nervösen genossen wird. Hag-Kaffee ist also echter Bohnenkaffee, kein

[1]) Der Kriegsausschuß machte am 15. Mai 1916 bekannt, daß eine Quote von 10 % jeder einzelnen beschlagnahmten Sorte zur Röstung freigegeben wird.

[2]) Das Kaiserliche Gesundheitsamt hat zu dieser Frage auf Seite 120 Stellung genommen. Es heißt dort: „Es hat gar nichts überraschendes, daß ein Getränk, welches das arzneilich wirksame Coffein in solchen Mengen enthält, in allen Fällen nicht als harmlos bezeichnet werden kann." — Vgl. auch Dr. Hans Stoll, Leipzig 1905, „Alkohol und Kaffee in ihrer Einwirkung auf die Herztätigkeit".

Kaffeeersatz. Die Preise dieses auch ärztlich empfohlenen Kaffees unterscheiden sich nicht nennenswert von denen anderer Kaffeesorten.

Auch der stetig steigende Konsum des Kakaos, zumal seine zunehmende Verwendung als Morgengetränk, vermindert den Kaffeeverbrauch. Gerade in den letzten Jahren zeigt der Kakaoimport eine starke Steigerung. Er betrug:

1901 . . . 21 000 Tonnen
1912 . . . 54 000 Tonnen.

Im allgemeinen können sich Kenner der Verhältnisse kaum der Einsicht erwehren, daß der Kaffeekonsum seinen Höhepunkt überschritten hat. Scheint es doch auch, als ob der Regierung eine Abnahme des Kaffeekonsums nicht unangenehm wäre, um dadurch den Abfluß der dafür ins Ausland gehenden Kapitalien einzudämmen.[1])

An dieser Stelle wollen wir noch einige Worte über die Verwertung des Kaffeegrundes, oder Kaffeesatzes, wie er allgemein genannt wird, sagen. Seit einiger Zeit bereits befassen sich interessierte Stellen mit diesem Problem. Der Krieg hat auch hier zu wichtigen Fortschritten verholfen. Die Trockenfuttermittel-Gesellschaft m. b. H. in Berlin hat eine besondere Abteilung für Kaffeegrundverwertung eingerichtet, von der wir auf unsere Anfrage am 6. August 1917 nachstehenden Bescheid über den Stand dieser Bestrebungen erhalten:

1. Der Ankaufspreis für Kaffeegrund beträgt pro 100 kg Mk. 4.— ab Sammelstation. Hinzu treten Unkosten für Fracht und Fuhrlöhne, die sich im allgemeinen auf Mk. 2.50 bis Mk. 3.— stellen.
2. Der gesammelte Kaffeegrund wird in besonderen Anlagen sterilisiert und getrocknet, wobei ein Gewichtsverlust von etwa 75 % entsteht.
3. Der getrocknete Kaffeegrund wird der Bezugsvereinigung der deutschen Landwirte und den Kommunen zugeführt, die das Material unter Beimischung anderer Ersatzfuttermittel zur Mästung von Schweinen und zu Hühnerfutter benutzen.

[1]) Der Kriegsausschuß wollte zwar die Einfuhr lediglich regeln, machte aber durch seine Anordnungen einen Kaffeeimport des Handels praktisch unmöglich.

4. Der Erlös für das Trockenmaterial pro 100 kg beträgt Mk. 36.—, doch deckt dieser Betrag bis heute kaum die Selbstkosten, was am besten daraus hervorgeht, daß bei der Kaffeegrundverwertung seit Anfang des Jahres 1917 etwa Mk. 40 000.— zugesetzt worden sind. Von der Erzielung irgendwelchen Gewinnes ist somit nicht die Rede und würde auch den Prinzipien der Gesellschaft, die im reinen vaterländischen Interesse arbeitet, entgegenstehen.
5. Die Trocknung und Sterilisierung von Kaffeegrund erfolgt zum Teil in Trommel-Trocknungsanlagen oder auf Malzdarren, je nach der Beschaffenheit des Rohmaterials.

Die Gesellschaft ist auf Veranlassung des Reichsamtes des Innern gegründet und erhält das Rohmaterial in Deutschland auf Verfügung des Kultusministers von sämtlichen Schulen und Zivilbehörden; außerdem von der gesamten Armee in Deutschland und den besetzten Gebieten.

Die Sammlung wurde im Anfang des Jahres 1917 eingeleitet und ergab folgende Resultate:

Im Monat	Januar	etwa 17 000 kg
„ „	Februar	„ 40 000 „
„ „	März	„ 60 000 „
„ „	April	„ 140 000 „
„ „	Mai, Juni und Juli je	„ 250 000 „

Die Gesellschaft ist in der Lage, der deutschen Viehhaltung monatlich etwa 3—4000 Zentner Futtermittel zur Verfügung zu stellen.

VI. Die Gestaltung der Kaffeepreise.

Es kann im folgenden nur unsere Aufgabe sein, über die Entwickelung der Kaffeepreise zu berichten und die Ursachen der Schwankungen zu untersuchen.[1]) Dabei müssen wir uns außerdem eine zeitliche Beschränkung auferlegen. Wir werden nur die letzten vier Dezennien einer genaueren Betrachtung unterziehen.

Die Kaffeepreise sind von jeher großen Schwankungen unterworfen. Die Quantität, welche uns von dem vielgesuchten Genußmittel in jedem Jahre zur Verfügung steht, hängt in der Hauptsache von der Natur und besonders von den wechselnden Witterungseinflüssen ab. Die Höhe des Preises wird zum großen Teil durch dieses Quantum bestimmt. Es wird aber nicht nur dasjenige dabei berücksichtigt, welches geerntet wird, sondern fast noch mehr als jenes, welches man für die nächste Ernte schätzt. Diese Schätzungen wechseln aber, je nachdem man der Witterung in den Produktionsländern einen mehr oder weniger günstigen oder ungünstigen Einfluß auf das Gedeihen der Kaffeepflanze zuschreibt.[2]) Auch noch andere Faktoren der Preisbildung sind veränderlich. Hier ist zu nennen: die Höhe des Konsums, die sich nach der Lage der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse richtet, die Größe der sichtbaren Vorräte und andere, die wir noch besprechen werden. Unter diesen Einwirkungen bewegen sich die Kaffeepreise fast ununterbrochen auf und ab. Treffen mehrere günstige oder ungünstige Einflüsse zusammen, so erreichen sie mitunter einen Stand, der von dem allgemeinen

[1]) Die Kaffeesurrogate zeigen in der Regel nicht sehr abweichende Preise. Steigt jedoch der Kaffee im Preise, so vermehrt sich die Nachfrage nach seinen Ersatzstoffen, die natürlich dadurch verteuert werden.

[2]) Wir weisen an dieser Stelle auf unsere Abhandlung über die Ernteschätzung in Brasilien hin.

Durchschnitt erheblich abweicht. Diese Erscheinung ist wahrscheinlich so alt, als überhaupt Kaffeehandel betrieben wird.

Die Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin geben in ihrem Jahresbericht von 1880 eine Tabelle der Preisveränderungen früherer Jahrzehnte. Hiernach kostete Java, gut, ord. in Holland per $^1/_2$ kg:

1810	. . .	Cts. 105, 115
1811	. . .	„ 165, 215 (Continentalsperre)
1812	. . .	„ 200, 270
1813	. . .	„ 200, 260, 220, 170, 180, 175, 85, 80
1814	. . .	„ 80, 47$^1/_2$
1815	. . .	„ 45, 50, 40
1842	. . .	„ 25$^1/_2$, 23, 23$^1/_2$
1849	. . .	„ 18, 25, 30
1850	. . .	„ 34, 37$^1/_2$, 24$^1/_2$, 30$^1/_2$

Bei Untersuchung der Darstellung der Durchschnittspreise auf der Tabelle während des Zeitraumes von 1873 bis 1913 fällt sofort auf, daß sich die Preise in diesem Zeitraume gewissermaßen in großen Wellenlinien bewegt haben. Zweimal liegen die Preise tief, dreimal erreichen sie eine bedeutende Höhe. Aber noch ein anderes Moment ist bemerkenswert. Es steigen nämlich die Preise schnell an, erlangen in wilden Sprüngen bald eine riesige Höhe, halten sich auf dieser einige Jahre und sinken dann wieder.

Der Grund dieser Erscheinungen ist in der Kultur der Kaffeepflanze zu suchen. Man nimmt an, daß der gepflanzte Kaffeestrauch mit dem dritten Jahre die ersten Beeren liefert. Zwischen dem fünften und sechsten Jahre erreicht er die höchste Ertragsfähigkeit. Sind die Preise nun sehr niedrig und erscheint daher der Anbau unrentabel, so wird natürlich jeder Pflanzer sich hüten, neue Kulturen anzulegen. Er läßt die alten weiterwachsen, vernachlässigt sie vielleicht auch und pflanzt lieber andere Gewächse, die ihm einen größeren Ertrag versprechen. Schließlich wird der Kaffee auf dem Weltmarkte knapp und seine Preise beginnen zu steigen. Sie müssen jetzt ständig steigen, denn es ist ja gar nicht möglich, daß in den nächsten Jahren eine Konkurrenz eintritt. Hohe Kaffeepreise drängen die Pflanzer wieder zum Anbau neuer Kaffeebäumchen. Aber erst ungefähr im vierten Jahre nach der ersten größeren Steigung der Preise macht

sich der Absatz der Produkte neuer Plantagen bemerkbar. Die Preiserhöhung stockt nun, eine kurze Reihe von Jahren bleibt der Marktpreis auf der gleichen Höhe und sinkt dann infolge der immer größer werdenden Ernten.

Die Preisgestaltung während der beiden Jahrzehnte 1850 bis 1870 zeigt noch ein anderes Bild. Die Preistabelle weist in dieser Periode nicht nur einen unregelmäßigen Verlauf der Preise im allgemeinen auf, sondern sie zeigt auch für jede Sorte besondere Schwankungen. Es besaß demnach jede Art in der angegebenen Periode in der Preisbildung eine gewisse Selbständigkeit. Seit dem Beginn der siebziger Jahre gehen jedoch die Preise der verschiedenen Provenienzen unter Führung der wichtigsten Sorte gemeinsame Wege. Durch den Aufschwung der Dampfschiffahrt, der Telegraphie usw. vermochten seit diesem Zeitpunkt die verschiedenen Kaffeehandelsplätze in enge Fühlung zu einander zu treten und die örtlichen Preisunterschiede auszugleichen.

Wir werden nun den Preisverlauf in der Periode von 1873 bis 1913 einer näheren Betrachtung unterziehen. Das Jahr 1873 brachte dem Kaffeehandel ganz außergewöhnliche Verhältnisse. Die Ernte blieb hinter den Schätzungen zurück, die Vorräte an den Seeplätzen verringerten sich und die Kaffeepreise nahmen eine seit 50 Jahren nicht gekannte Höhe an. Bald jedoch folgte die Ernüchterung. 1874 tritt der Rückgang ein, der im Jahre 1886 sein Ende erreicht. Es folgt nun eine Zeit, welche den brasilianischen Pflanzern reichliche Gewinne brachte. Die starke Ausbreitung des Kaffeegenusses und die verhältnismäßig konstant bleibende Produktion führten Preise herbei, die annähernd die Höhe von 1873 erreichten. Eine starke Vermehrung der Kaffeeplantagen in Brasilien war die Folge. Diese Preise muß man als eigentliche Ursache für die früher besprochene Kaffeevalorisation bezeichnen. Im Jahre 1895 erreichten die Hamburger Kaffeenotierungen mit 77½ Pfennig ihren Höhepunkt. Von diesem Zeitraume an trat die ziemlich starke Abwärtsbewegung ein, die bis 1903 sich fortsetzte. Das Jahr 1905 brachte eine leichte Erholung. Die Riesenernte 1906/07 führte dann zu den bereits besprochenen Kalamitäten.

Der Krieg von 1914 hat natürlich ganz besonderen Einfluß auf die Gestaltung der Kaffeepreise gewonnen. Im internationalen Handel fehlen ja nun, durch Englands Hungerkrieg herbeigeführt,

die beiden großen Verbraucher Deutschland und Österreich. Zwar kam durch Vermittelung der neutralen Staaten nach Beginn des Krieges noch eine große Menge Kaffee nach Deutschland, doch wurden diese Zufuhren bald immer geringer, da England „Neutralien“ einfach auf halbe Ration setzte. Norwegen, der getreue Vasall Englands, erließ sogar ein Ausfuhrverbot für Kaffee, trotzdem das Land in Besitz von Kaffeevorräten war, die etwa 3—4 Jahre reichten.[1]) Die von den Engländern auf hoher See aufgegriffenen schwedischen Ladungen wurden einfach beschlagnahmt, bis auf geringe Mengen, die für den eingeschränkten schwedischen Konsum freigegeben wurden. Auch Holland handelt ganz im Dienste Englands.[2])

Die Folgen davon machten sich im internationalen Handel durch ein Sinken, im deutschen Kaffeehandel, nach Aufbrauchung der vorhandenen Mengen, durch ein sprunghaftes Emporschnellen der Kaffeepreise bemerkbar. Zwar hatte die Reichsregierung halbamtlich erklären lassen, daß sie die Lage des Kaffeemarktes im Auge behalte, und daß mit den einschlägigen Handelsfirmen Vereinbarungen getroffen seien, daß der Preis für ½ kg gerösteten Kaffee M. 2,— nicht übersteigen werde, jedoch merkten die Konsumenten in der nun folgenden Entwickelung der Kaffeehandelspreise nicht viel von diesen behördlichen Maßnahmen.[3]) Die Kaffeehandelspreise wurden ebenso von der allgemeinen Kletterbewegung ergriffen, wie Butter und Fleisch. Daß der Kettenhandel daran ein gut Stück mitgearbeitet hat, wurde schon früher erwähnt. Der Import- und Großhandel wies als Entschuldigung auf die schwierige Lage der Markvaluta, sowie auf Englands Erfolge im Hungerkriege bei der Knebelung der Neutralen hin. Zweifellos mußte auch an die Neutralen für die Kaffeelieferungen eine Art Risikoprämie bezahlt werden, die natürlich durch die schlechten deutschen Devisenkurse weiter beträchtlich gesteigert wurde. Zieht man auch dieses Moment in Betracht, so muß trotzdem die Preissteigerung im deutschen Kaffeehandel zu Beginn des Jahres 1916 als wucherisch bezeichnet werden. Die Regierung griff ja dann scheinbar auch mit Energie zu. Über die Gründung

[1]) Nach Auskunft. Das Ausfuhrverbot war natürlich nur auf englische Einflüsse zurückzuführen.

[2]) Leipziger Neueste Nachrichten vom 16. Nov. 1916. Seite 3.

[3]) Nach dem „Organ der Konsumenten-Vereinigung. L. N. N. vom 28. Sept. 1916.

des Kriegsausschusses für Kaffee, Tee und deren Ersatzstoffe berichteten wir schon. Es sind folgende Bestimmungen zu erwähnen:

29. April 1915. Begriffsbestimmungen über Kaffee.
11. November 1915. Bekanntmachung betr. Ermächtigung des Reichskanzlers zum Erlaß von Bestimmungen über Kaffee.
29. November 1915. Bekanntmachung über am 3. Januar 1916 stattzufindende Bestandsaufnahmen.
4. April 1916. Änderung der Bekanntmachung über Kaffee vom 11. November 1915.
6. April 1916. Beschlagnahme der Kaffeebestände. Sperrung des Handels.
25. Mai 1916. Beschränkte Freigabe von Kaffee.

Durch die Bekanntmachung vom Mai 1915 wurde der Höchstpreis für $^1/_2$ kg Kaffee und $^1/_2$ kg Kaffeeersatz oder für 1 kg Kaffeemischung, enthaltend 50 % Kaffeeersatz, auf Mk. 2,20 festgesetzt. Enthielten Kaffeemischungen einen geringeren Prozentsatz Bohnenkaffee, dann war der Verkaufspreis entsprechend niedriger zu stellen. So war der Höchstpreis für die 10 % Kaffeemischung 92 Pfennig für das $^1/_2$ kg.

Bei Betrachtung dieser Maßnahmen kann man sich wohl dem Urteil des Organs der Konsumentenvereinigung anschließen.[1]) Die „ernsten Erwägungen" der Regierung führten zwar dazu, im Kaffeehandel Höchstpreise festzusetzen, aber so hoch, wie sie der Kaffeehandel haben wollte. Wenig „ernste Erwägung" und „dauernde Verfolgung der Entwickelung", dafür herzhafteres und frühzeitigeres Zupacken und Festsetzen der Höchstpreise wäre für die größere Menge der Konsumenten das angenehmere gewesen. Ob sich eine Beschlagnahme der Kaffeebestände dann hätte vermeiden lassen, kann natürlich nur der Kriegsausschuß beurteilen. In Österreich-Ungarn war im November 1916 der Kaffee noch im freien Handel. Die Verhältnisse bei unseren Bundesgenossen im Kaffeehandel waren in dieser Zeit jedoch so merkwürdig, wenn vielleicht auch charakteristisch für das ganze Gebaren auf dem Lebensmittelmarkt, daß wir sie einer näheren Betrachtung unterziehen müssen. Im Oktober 1916 waren in der österreichischen Reichshälfte zwar Höchstpreise für Kaffee festgesetzt, in Wien gab es sogar Kaffeemarken, in der ungarischen

[1]) L. N. N. vom 28. September 1916.

waltete jedoch noch das freie Spiel der Kräfte weiter. Die Folgen davon waren natürlich, daß die Kaffeegroßhändler ihre Ware nach Ungarn verkauften, wo 15 bis 16 Kr. für das Kilogramm bezahlt wurden. In Wien prangte aber in den einschlägigen Geschäften das große Schild „Kaffee ausverkauft". Es gab aber auch in Wien noch Kaffee genug, jedoch nur für gute Freunde, getreue Nachbarn und desgleichen, die unter „strengster Diskretion" beinahe jedes gewünschte Quantum erhielten. Natürlich mußte von ihnen eine gewaltige Risikoprämie an die Verkäufer für die Gefahren des Entdecktwerdens bezahlt werden. So soll denn in Wien das Kilogramm an 20 Kr. gekostet haben.[1])

Übrigens konnte der Verfasser auch in seiner Garnisonstadt, einem kleinen Städtchen in der Nähe von Leipzig, eine sehr interessante Beobachtung machen. Dort gab es Ende November 1916 noch Kaffee, das halbe kg zu 6 M. Die Beschlagnahme war am 6. April 1916 erfolgt. Auch die am 27. Mai freigegebenen 10 % der beschlagnahmten Mengen waren zu jener Zeit sicher längst vergriffen. Eine Einfuhr war unmöglich gemacht. Der Verfasser sieht sich so zu der Annahme veranlaßt, daß der Kriegsausschuß bei seiner Bestandsaufnahme, ähnlich der berüchtigten Kartoffelbestandsaufnahme von 1915, gewaltig hintergangen worden ist. Der reelle Handel, der pflichtgemäß die Anzeige erstattete, wurde zu Gunsten jener dunklen Machenschaften gewissenloser Händler und vor allem Kettenhändler wieder einmal schwer geschädigt. Jene bekamen für ihre Ware vom Kriegsausschuß nur Einstandspreis und 6 % Zinsen, während diese unlauteren Existenzen ein Weilchen ihre Ware noch behielten, um sie dann allmählich mit um so größerem Gewinn in den Handel zu bringen. Der Verfasser wird noch dadurch in seiner Annahme bestärkt, daß ihm eine bekannte Firma versicherte, daß eine Nachprüfung der beschlagnahmten Vorräte behördlicherseits niemals erfolgt sei. Auch gegen jene Händler wurde nicht eingeschritten.

Die Preisgestaltung im Kaffeehandel richtet sich nach alledem nicht nur nach der Verschiebung von Angebot und Nachfrage und auch nicht ausschließlich nach den Produktionskosten usw., sondern sie wird durch die mannigfaltigsten Umstände beeinflußt. Noch zu nennen wären die wirtschaftlichen und politischen Wirren in den Produktionsländern, die ja in den kleinen und kleinsten

[1]) Nach einem Artikel der Deutschen Warte.

Kaffeestaaten oft an der Tagesordnung sind. Auch die Gefahren der Pest und des gelben Fiebers gehören hierher. Das Endergebnis in der Preisgestaltung hängt davon ab, welcher Teil das Übergewicht hat. Die Preisregulierung ist auch im Kaffeehandel in ausgedehntem Maße eine Machtfrage.

VII. Anhang.

Die Kaffeebeschlagnahme.

Wir stellen in diesem Abschnitt den vollständigen Verlauf einer Kaffeebeschlagnahme im Kriege 1914 dar. Die Wirkungen dieser schweren Eingriffe auf Handel und Preisgestaltung wurden bereits früher besprochen. Wir beschränken uns daher an dieser Stelle nur auf die Technik des gesamten Verfahrens.[1])

Am 29. November 1915 erfolgte die Bekanntmachung über am 3. Januar 1916 stattzufindende Bestandsaufnahmen. Größere Bestände, d. h. solche von mehr als 600 kg, waren dem Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel telegraphisch anzumelden. Nach erfolgter Anmeldung ging bei unserem Anmelder folgendes Schreiben ein.

Formular 1.

Das erwähnte Formular wurde von der Firma ausgefüllt zurückgegeben. Wir können daher nur das Formular folgen lassen. Formular 2.

Es war uns möglich, auch die Einstandsberechnung einiger Sorten zu erlangen.

Formular 2 a.

Am 6. April 1916 war die Beschlagnahme aller Kaffeevorräte erfolgt und der Handel mit Kaffee gesperrt. Die Firma erhielt nachstehendes Schreiben.

Formular 3.

Die Versandvorschrift erfolgte am 13. Juli 1910.

Formular 4.

Eine Bitte um weitere Überlassung von Kaffee außer den am 27. Mai 1916 freigegebenen 10 % wurde mit

Formular 5

beantwortet.

---

[1]) Das Material hierzu wurde von der Kaffeegroßrösterei Franz Findeisen, Mylau i. V., zur Verfügung gestellt.

Die Preisfestsetzung erfolgte vom Kriegsausschuß am 29. September 1916.

Formular 6.

Es folgt die Rechnung.

Formular 7.

Der Kriegsausschuß begleicht die Rechnung am 9. Oktober 1916.

Formular 8.

Für den beschlagnahmten Kaffee bekam die Firma Gerste zugewiesen, zwecks Herstellung von Malzkaffee. Wir lassen das Rundschreiben folgen.

Formular 9.

Der Verpflichtungsschein hatte nachstehenden Wortlaut:

Formular 10.

Die Rechnung der ersten Gerstenlieferung lassen wir der Vollständigkeit halber folgen in

Formular 11.

Gleichzeitig geht noch ein Schreiben ein.

Formular 12 und Formular 12 a.

Die Versandanzeige läßt die nächstliegende Geschäftsstelle der Reichs-Gerstengesellschaft, die den Auftrag ausführt, zugehen.

Formular 13.

Da jedoch die Kaffeeersatzmittel einer starken Glasur bedürfen, folgte

Formular 14

ein Schreiben, um die darauf hinzielenden Wünsche der Röster zu befriedigen.

Formular 1.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Berlin W. 9, den 13. April 1916.

An die telegraphischen Anmelder von Kaffee.

Die telegraphische Anmeldung ihres Lagerbestandes an Rohkaffee lief bei uns ein.

Wir ersuchen Sie nunmehr, auf einliegendem Formular eine detaillierte Aufstellung Ihrer bereits telegraphisch aufgegebenen Rohkaffeevorräte anzugeben.

Das ausgefüllte Formular ist umgehend unter Benutzung beifolgenden Briefumschlages an unsere Adresse zurückzusenden, spätestens 3 Tage nach Erhalt dieses Rundschreibens. Jede Rubrik des Formulars ist sorgfältig auszufüllen.

Wir machen auf die gesetzlichen Bestimmungen aufmerksam, die hohe Strafen vorsehen, falls unrichtige Angaben gemacht werden.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Formular 2.

Kaffee.

An den
Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel, G. m. b. H.
Berlin W. 9
Bellevuestr. 14.

Gemäß der Bekanntmachung vom 6. April 1916, Bestandsmeldung betreffend, meldet der Unterzeichnete nachstehend seinen meldepflichtigen Vorratsbestand vom 8. April 1916 an:

Kaffee-Klasse	Rohkaffee		Auf eigenem Lager		Auf fremden Lägern		Einstandspreis bezw. Durchschnittspreis	Gesamtwert
	Anz. der Ballen	Nettogew. in Kilo	Anz. der Ballen	Nettogew. in Kilo	Anz. der Ballen	Nettogew. in Kilo		
Nr. 1 Gewaschene								
Nr. 2 Brasil . .								
Nr. 3 Robusta								
Nr. 4 Kaffee and. Herk.								
Nr. 5 Geringe Sorten, Triagen u. Minimal								
Summe:								

Ich erkläre, vorstehende Angaben nach bestem Wissen und Gewissen abgegeben zu haben.

Mylau i. V., den 17. April 1916.

Franz Findeisen.

Formular 2a.

Einstandspreisberechnung.

	kg	Einkaufs-Preis	Fracht	Lagermiete	Zinsen	per kg Mk.	Einstands-Preis Mk.
10 B. Robusta . . .	616	432.—	2	1	7	4,42	2 722.72
12 „ Robusta . . .	762	270.—	$2^1/_2$	2	$5^1/_2$	2,80	2 128.—
10 „ Campinas . .	592	436.—	$2^1/_2$	2	$7^1/_2$	4,48	2 652.16
3 „ Timor	175	314.—	2	2	4	3,22	563.50
10 „ prima Santos	602	424.—	2	2	4	4,32	2 600.64
9 „ Liberia . . .	501,25	280.—	2	2	4	2,88	1 443.60
3 „ Java	181	310.—	2	2	4	3,18	575.58
4 „ Venezuela . .	242	280.—	2	2	4	2,88	696.96
20 „ prima Santos	1188	262.—	2	2	6	2,72	3 231.36

Formular 3.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Berlin W. 9, 17. Mai 1915.
Bellevuestr. 14.

Bezirk 4. Gesch.-Nr. 15694.

Herrn Franz Findeisen
Mylau i. V.

Einschreiben!

Wir teilen Ihnen hierdurch mit, daß wir in Gemäßheit der Bekanntmachung des Reichskanzlers über Kaffee vom 6. April 1916 auf Grund Ihrer Anmeldung von dem in Ihrem Gewahrsam befindlichen Rohkaffee übernehmen:

Kaffeeklasse	Gewicht in Kilo	Eigentümer
1. Gewaschene		einschließlich verkaufter Kaffee
2. Brasil		
3. Robusta		Sie selbst
4. Kaffee and. Herkunft		
5. Geringe Sorten Triagen u. Minimal		
Summe	5400	

pro rata

Versandvorschrift lassen wir folgen. Den Übernahmepreis werden wir noch festsetzen.

Über den Rest der von Ihnen angemeldeten Mengen an Rohkaffee bleibt Verfügung durch öffentliche Bekanntmachung bis zum 22. Mai 1916 vorbehalten.

Wir ersuchen Sie, uns den Einstandspreis obiger Kaffeemengen unter Benutzung des beifolgenden Formulars umgehend mitteilen zu wollen.

Wir behalten uns Einsichtnahme in die Unterlagen vor.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Formular 4.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Berlin W. 9, 13. Juli 1916.
Bellevuestr. 14.

Versandvorschrift.

Einschreiben!

Herrn Franz Findeisen
Mylau i. Vogtl.

Wir beziehen uns auf unsere Übernahme-Erklärung und ersuchen Sie, für unsere Rechnung folgende Mengen in einwandfreier, versandfähiger Verpackung in „Säcken“

Kaffeeklasse	Genau zu versendendes Bruttogewicht in Kilo	Bemerkungen
1. Gewaschene		
2. Brasil		
3. Robusta	5400	
4. Kaffee and. Herkunft		
5. Geringe Sorten Triagen u. Minimal		
Summe:	5400	

unfrankiert sofort an:
Proviantamt Cöln, Zweigstelle Neuß Hafen, Station Neuß Hafen abzusenden.

Die erfolgte Absendung ist uns und dem Empfänger auf beifolgenden Formularen anzuzeigen.

Rechnungserteilung an uns hat auf von uns vorbereitetem Formular zu erfolgen, welches wir Ihnen einsenden werden, nachdem wir den Übernahmepreis festgesetzt haben.

Für den Versand sind die auf der Rückseite dieses Blattes gegebenen Vorschriften genau zu beobachten.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

2 Anlagen: Blatt 3.
Blatt 4.

Rückseite zu Formular 4.

Zur Beachtung.

1. Der Versand hat zum Militärtarif zu erfolgen. Kleinere Mengen sind als Stückgut, größere Mengen als Waggonladung zu verladen. Es sind die beiden anliegenden Frachtbriefe zu benutzen, deren einen, von der Versandstation abgestempelt, Sie uns umgehend zurücksenden wollen. Die Richtigkeit der angegebenen Gewichtsmengen muß bahnamtlich nachgeprüft werden.

2. Der Kaffee ist frei Bahnstation oder, falls die empfangende Militärstelle (Proviantamt, Magazinstelle usw.) sich an Ihrem Wohnort befindet, frei Hof des Empfängers zu liefern. In letzterem Falle ist uns an Stelle des Frachtbriefes mit bahnamtlich ermitteltem Gewicht eine Bescheinigung des vom Empfänger ermittelten Gewichtes einzusenden.

3. Unverzollte Ware ist auf Begleitschein I abzufertigen.

4. Die von Klasse V übernommenen Mengen Kaffee sind nur dann zum Versand zu bringen, wenn die Ware gemäß den Bestimmungen des Nahrungsmittelgesetzes für den menschlichen Genuß geeignet ist. Sollten Ihrerseits dieserhalb Zweifel bestehen, ersuchen wir um sofortige Mitteilung, und werden wir den Kaffee durch unseren Vertrauensmann besichtigen lassen und uns wegen Übernahme nach Prüfung entscheiden.

Formular 5.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Berlin W. 9, 29. Aug. 16.

Herrn Franz Findeisen,
Mylau i. Vogtl.

Wir besitzen Ihr Schreiben vom 27. ds. Mts. und bedauern von den übernommenen Mengen Rohkaffee nichts freigeben zu können. Die Mengen sind dem Kriegsministerium angemeldet worden und müssen restlos zur Ablieferung gelangen. Der Kaffee wird dringend für die Versorgung des Heeres benötigt.

Wir erwarten innerhalb drei Tagen nach Empfang dieses Briefes Ihre Versandanzeige. Wir sind leider nicht in der Lage, Ihnen von hier aus Kaffee zuteilen zu können und stellen Ihnen anheim, sich mit dem Fachhandel in Verbindung zu setzen. Die Kaffeegroßröstereien und Getreidefabriken werden in den nächsten Wochen ausreichend mit Getreide zur Herstellung von Getreidekaffee versorgt werden und empfehlen wir Ihnen daher, Ihren fehlenden Bedarf an Kaffee durch Kaffeeersatzmittel zu ersetzen.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Formular 6.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Berlin W. 9, den 29. 9. 16.
Bellevuestr. 14.

Herrn Franz Findeisen,
Mylau i. Vogtl.

Für die von Ihnen übernommenen Kaffeemengen haben wir folgende Preise ohne Zoll, Brutto für Netto, franko Verladestation, oder falls die empfangende Militärstelle (Proviantamt, Magazinstelle usw.) sich an Ihrem Wohnort befindet, frei Hof des Empfängers endgültig festgesetzt:

Kaffeeklasse	Preis pro Kilo	
1. Gewaschene	2	84
2. Brasil	3	33
3. Robusta	3	28
4. Kaffee anderer Herkunft . .	—	—
5. Geringe Sorten . . . . . (Triagen und Minimal)	—	—

Irrtümer in den nebenstehenden Zahlen vorbehalten.

Valuta: 30. Juni 1916, zahlbar nach Erhalt der Empfangsbestätigung des Empfängers, unter Belastung oder Vergütung von 6 % Zinsen p. a. für vor oder nach dem 30. Juni erfolgende Zahlungen.

Für Zoll werden Ihnen Mk. —.60 pro Kilo auf das von Ihnen zum Versand gebrachte Bruttogewicht verzollter Ware abzüglich 1 % für Tara besonders vergütet.

Die Feststellung des Übernahmepreises ist unter dem Vorbehalte erfolgt, daß die von Ihnen aufgegebene Einstandspreisberechnung richtig ist und daß sich der Einstandspreis ohne Zoll versteht.

Rechnung wollen Sie uns auf beifolgendem Formular umgehend erteilen. Die ferner beigefügte Zahlungsvorschrift ist genau auszufüllen und uns zusammen mit der Rechnung zuzusenden.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

2 Anlagen.

Formular 7.

Franz Findeisen, Mylau i. V.
Kaffee-Groß-Rösterei — Kolonialwaren.

Mylau i. V., den 1. Oktober 1916.

RECHNUNG

für den Kriegsausschuß für Kaffe, Tee und deren Ersatzmittel, G. m. b. H., Berlin W. 9.

Über die für Ihre Rechnung versandte Menge Rohkaffee an Proviantamt Köln (Rh.), Zweigstelle „Neuß", erteilen wir Ihnen hiermit Rechnung.

Kaffeeklasse	Bruttogewicht in Kilo			Preis pro Kilo unverzollt	Betrag	
	unverzollt	verzollt	zusammen		Mk.	Pf.
1. Gewaschene . .	1282 kg			284	3640	88
2. Brasil	2683 „			333	8934	39
3. Robusta	1453 „			328	4765	84
4.						
5.						
Summe:	5418 kg				17341	11
Für Zoll auf verzollten Kaffee Btto. 5418,0 kg ab 1 % für Tara . . . . . 54,2 „						
	bleiben 536,38 kg à M. 0,60				3221	28

Gesamtbetrag Mk. 20 562,39

Stempel: Franz Findeisen
Mylau i. Vogtl.

Unterschrift

Mit dieser Rechnung muß die angeheftete Zahlungsfrist genau ausgefüllt an uns zurückgesandt werden.

Anlage zu Formular 7.

Mylau i. V., 1. Oktober 1916.

Zahlungsvorschrift.

für den Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel G. m. b. H.

Berlin W. 9

Für die am 2. August 1916 an das Proviantamt Köln a. Rh., Zweigstelle Neuß gelieferte Mengen Rohkaffee

Aufstellung wie Seite 135!	
Gesamtbetrag Mk.	20 562.39

Stempel: Franz Findeisen Mylau i. Vogtl.

Unterschrift

Ich erbitte die Zahlung an die Filiale der Sächsischen Bank in Reichenbach i. V.

Nicht vom Einsender auszufüllen!

am:

Formular 8.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel G. m. b. H.

Berlin W. 9, 9. Okt. 16. Potzdamerplatz 3.

Herrn Franz Findeisen,

Mylau i. Vogtl.

Khn./L. **Kaffee.**

Wir lassen Ihnen anbei

Mark 20 559,41	Rechnung vom 1. Oktober 1916
„ 349,51	Zinsen 6 % vom 30. 6. bis 10. 10. 16.
Betrag Mark 20 908,92	

zum Ausgleich Ihrer Lieferungen in Scheck auf die Commerz- und Disconto-Bank Berlin zugehen und bitten um Empfangsbescheinigung.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel G. m. b. H.

Anlage: 1 Scheck.

Formular 9.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Berlin W. 9, 16. Okt. 1916.

Abt. Ersatzmittel, Lützowstr. 102.

Firma Franz Findeisen,

Mylau i. Vogtl.

An die
Getreidekaffee-Fabriken und Kaffeegroßröstereien mit Gerstenkontingent!

Wir machen darauf aufmerksam, daß für die Lieferung von Malzkaffee und Gerstenkaffee in den nächsten Tagen Groß- und Kleinhandelspreise bekanntgegeben werden.

Außerdem wird die Bedingung damit verbunden, daß die Fabrikanten von Malz- und Gerstenkaffee von den für ein Jahr zur Verfügung stehenden Mengen Gerste monatlich nur ein Zwölftel als Fabrikat in den Verkehr bringen dürfen.

Soweit das Kriegsernährungsamt oder der Kriegsausschuß nicht über Anteile der Erzeugung für Heereszwecke oder für andere Stellen verfügen werden, sind die Fertigfabrikate den regelmäßigen Abnehmern des Fachhandels von Kaffee- und Kaffeeersatzmitteln anteilmäßig im Verhältnis zu den früheren Bezügen, möglichst in monatlichen Raten, zu liefern.

Einen diesbezüglichen Verpflichtungsschein werden wir Ihnen nächster Tage zur Unterschrift vorlegen.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

Formular 10.

Franz Findeisen
Mylau i. Vogtl.

Mylau, den 14. Sept. 1916.

An den
Kriegsausschuß für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel G. m. b. H.
Abteilung Ersatzmittel

Berlin W. 35
Lützowstr. 102.

Ich empfing Ihr Rundschreiben vom 13. d. Mts. und bestätige hiermit, daß ich in der Lage bin, vom 1. September 1916 bis 30. September 1917 nach Maßgabe meiner jetzigen Betriebsverhältnisse zu verarbeiten:

1. monatlich an Gerste zu Malzkaffee . . . . . } 2000 Kilo
2. außerdem monatlich an Gerste zu Gerstenkaffee }

Ich verpflichte mich hiermit, die vorstehenden Mengen mit meinen gegenwärtigen Betriebsmitteln, namentlich ohne Anforderung von Arbeitskräften, bei Strafe der Entziehung des Kontingents zu verarbeiten. Ebenso bin ich bereit, mich für den Fall, daß ich die angegebenen Mengen nicht verarbeiten kann, einer vom Kriegsausschuß festzusetzenden Konventionalstrafe zu unterwerfen.

Falls ich durch Verhältnisse, deren Abwendung nicht in meiner Macht steht, an der Erfüllung dieser Verpflichtung verhindert sein sollte, verpflichte ich mich, sofort nach Eintreten solcher Verhältnisse dem Kriegsausschuß Kenntnis zu geben.

Mit der Verarbeitung neuer Gerste könnte ich schon am 15. September 1916 beginnen.

Franz Findeisen.

Formular 11.

Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H. Berlin W. 8, den 1. Nov. 1916.

Kontinent: Kaffee. Verfügungs-Nr. 1563 b.
Rate Nr. I.

Firma Franz Findeisen,
in Mylau i. V.

Wir teilen Ihnen auf Grund unserer Zuteilungsbedingungen zu:

625 kg Gerste

zum Preise von Mk. 377.— für 1000 Kilo netto, ab Station.
Vermittelnde Firma

Die Verladung erfolgt gemäß Ihrer Verfügung wie nachstehend vermerkt:

Menge kg	Adresse	Station	Durch Geschäftsstelle
625	Franz Findeisen	Mylau i. V.	Franz Fülle, Zwickau
	Mylau i. V.		

Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H.

Formular 12.

Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H. Berlin W. 8, 3. November 1916.

Fa.
Franz Findeisen
Mylau i. V.

Auf unsere Andienung vom 19. Oktober teilten wir Ihnen 600 kg Gerste zu und erhielten von Ihnen den dafür angeforderten Betrag von Mk. 250.—.

Wie Sie nun aus unserer Zuweisung ersehen haben werden, teilten wir Ihnen 625 kg zu, so daß Sie uns der Ordnung halber noch Mk. 10 — überweisen wollen.

Reichs-Gerstengesellschaft
m. b. H.

Formular 12 a.

Reichsfuttermittelstelle. Berlin W. 9, den 1. Okt. 1916.

Betrifft:
Kontingent für Gersten- oder Malzkaffee-Fabriken.

Die Reichsfuttermittelstelle hat gemäß § 20, Abs. 1 der Verordnung über Gerste aus der Ernte 1916 (Reichs-Gesetzbl. S. 800) für

Franz Findeisen
in Mylau i. Vogtl.

zur Verarbeitung zu Gersten- oder Malzkaffee ein Kontingent von

120 Zentnern Gerste,

berechnet für die Zeit bis zum 30. September 1917, festgestellt.

Diese Mitteilung gilt den Aufsichtsbehörden gegenüber (§§ 29 und 30 a. a. O.) als Ausweis über die Höhe der zur Verarbeitung zugelassenen Gerstenmenge.

Die Beschaffung der Gerste erfolgt, insoweit der Betriebsunternehmer nicht im eigenen landwirtschaftlichen Betriebe gewonnene Gerste verarbeiten kann, ausschließlich durch die Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H. in Berlin W. 8, Wilhelmstraße 69 a; der freihändige Ankauf durch kontingentierte Betriebe selbst ist nicht gestattet und strafbar. (§ 35 Ziff. 1 a. a. O.) Wegen der Lieferung von Gerste wollen Sie sich mit der genannten Gesellschaft in Verbindung setzen. Eine Verpflichtung zur vollen Lieferung der Kontingentsmenge kann nicht übernommen werden.

Betriebe mit Kontingent, die im eigenen landwirtschaftlichen Betriebe Gerste geerntet haben, dürfen ihre gesamten Vorräte im eigenen Betriebe verarbeiten, insoweit dabei das Kontingent nicht überschritten wird. Sie haben bis zum 5. jeden Monats der Reichsfuttermittelstelle anzuzeigen, welche Mengen Gerste eigener Ernte sie im abgelaufenen Monat im eigenen kontingentierten Betriebe verarbeitet haben. (§§ 6 Abs. 2 und 27 a. a. O.)

Die Verarbeitung darf nur zu dem vorgenannten Zweck erfolgen. Wenn ein Betrieb nicht in der Lage ist, die ihm auf sein Kontingent gelieferte Gerste zu Gersten- oder Malzkaffee zu verarbeiten, so hat er dies der Reichsfuttermittelstelle unter

Angabe der gelieferten, aber noch nicht verarbeiteten Gerstenmenge anzuzeigen. (§ 13 a a. a. O.)

Über Herstellung und Absatz des Gersten- und Malzkaffees Bestimmungen zu treffen, bleibt vorbehalten. Bei dem Absatz sind die jeweils bekanntgegebenen Höchstpreise einzuhalten.

Die bei der Verarbeitung anfallende Ausputzgerste unterliegt der Regelung für Kraftfuttermittel.

Hat jemand unbefugt Gerste erworben, verarbeitet oder verarbeiten lassen oder hat er mehr Gerste erworben, verarbeitet oder verarbeiten lassen, als nach seinem Kontingent (§ 20 Abs. 1) zulässig ist, so verfällt sie ohne Entgelt zu Gunsten der nach § 7 Abs. 1 a bestimmten Stelle. Ist die Gerste verarbeitet, so tritt an ihre Stelle das daraus gewonnene Erzeugnis oder, soweit dies nicht mehr erfaßt werden kann, sein Wert oder, wenn der erzielte Verkaufspreis höher ist, dieser.

Zuwiderhandlungen gegen die vorstehenden Bestimmungen, Nichterfüllung der bei der Anmeldung zur Kontingentierung eingegangenen Verpflichtungen sowie Nichtbefolgung der über Herstellung und Absatz noch zu erlassenden Bestimmungen werden, auch soweit sie nicht mit gerichtlicher Bestrafung oder Schließung des Betriebes bedroht sind, durch Entziehung des Kontingents geahndet.

Reichsfuttermittelstelle.

Formular 13.

Mitteilung an den Bezugsberechtigten.

Es wurden im Auftrage der Reichs-Gerstengesellschaft m. b. H., Berlin, für Sie ab Station Zwickau an Gerste verladen:

Datum	Sack-zahl	Gewicht in kg brutto	Gewicht in kg netto	im Waggon	An Adresse	Nach Station
6. Nov.	9	634	625	F. F. 1/9	Ihre Adresse	Mylau i. V.

Säcke sind sofort frachtfrei per Eilgut zurückzusenden an: Franz Fülle, Zwickau i. Sa.

Franz Fülle.
Geschäftsstelle der Reichs-Gerstengesellschaft
m. b. H., Berlin,
in Zwickau.

Formular 14.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee, und deren Ersatzmittel G. m. b. H.

Berlin W. 9, 7. November 1916. Potsdamer Platz 3.

Fernsprecher: Lützow 6636/6639.
Telegrammadresse: Kriegskaffee.
Abt. Ersatzmittel, Lützowstr. 102.

An die Getreidekaffee- und Kaffee-Ersatzmittel-Fabriken!

Betrifft Zuckerstoffe.

Zu Glasurzwecken für Getreidekaffee und zur Herstellung von Kaffee-Essenz (Zuckerpräparat) sind uns seitens des Kriegsernährungsamts beschränkte Mengen

Rohmelasse, Farinzucker und Traubenzucker (Stärkezucker)

zur Verfügung gestellt worden.

Wir hoffen, soweit Kaffee-Essenz-Fabriken in Frage kommen, den Friedensbedarf der verarbeiteten Zuckermengen mit obigen Sorten decken zu können.

Zur Glasur von Getreidekaffee wird die freigegebene Menge voraussichtlich ausreichen, um auf 100 kg Getreide des Kontingents 1 % Melasse oder Farinzucker und 1 % Traubenzucker in Teilsendungen zu liefern. Die Preise stellen sich vorbehaltlich jederzeitiger Änderung:

Für Melasse . . M. 10.— per 100 kg franko Station des Empfängers einschließl. unserer Verteilungsspesen. Die Gebinde sind vom Empfänger zu stellen.

Für Traubenzucker M. 116.— per 100 kg brutto einschließl. Sack ab Fabrik. Sehr wahrscheinlich wird auch Traubenzucker in Kisten zu M. 115.— per 100 kg geliefert werden können. Zum Preis für Traubenzucker kommt 1 % Zuschlag zur Deckung unserer Verteilungsspesen.

bei Versand unter 50 dz M. 1.— Aufschlag, bei Versand von 50 bis 100 dz M. 0,50 Aufschlag.

Für Farinzucker konnte uns der Preis noch nicht bekanntgegeben werden.

Mit anderen Zuckersorten kann die Kaffee-Ersatzmittel-Industrie im Wirtschaftsjahr 1916/17 kaum rechnen.

Firmen, welche Anteile zu erhalten wünschen, wollen die beiliegende Erklärung baldigst an uns zurücksenden. Die Lieferungen erfolgen gegen Voreinsendung des Betrages an die

Commerz- und Discontobank, Berlin,

auf Zuckerkonto des Kriegsausschusses für Kaffee, Tee und deren Ersatzmittel G. m. b. H.

Kriegsausschuß für Kaffee, Tee
und deren Ersatzmittel
G. m. b. H.

1 Anlage.

Die Kaffeekarte.

Das Kriegsjahr 1916 brachte vielen deutschen Städten die Kaffeekarte und bereicherte damit die große Familie der Lebensmittelkarten. Sie entbehrte zwar vielfach des amtlichen Charakters, trotzdem sie, wie zum Beispiel in Leipzig, vom Rate der Stadt aus der Taufe gehoben worden war. Um das wenig schöne Bild des „Kaffee-Stehens" zu beseitigen, hatte der Rat der Stadt Leipzig mit den größeren Kaffeehandlungen Vereinbarungen getroffen und diesen die Einführung der Kaffeekarte nahe gelegt. Das Anstellen nach Kaffee, oder besser gesagt Kaffee-Ersatzmitteln, hatte ja in Leipzig einen geradezu beängstigenden Umfang angenommen. Am Königsplatz, vor der Kaffeehandlung Pötzsch, und am Eingang der Petersstraße, vor der Kaffeehandlung Richter, wie auch vor den anderen großen Kaffeehandlungen, konnte man „Schlangen" von ganz beträchtlicher Länge sehen, die natürlich nicht gerade zur Zierde des Straßenbildes gereichten und auch, zumal zur Zeit der Leipziger Messen, verkehrshindernd wirken mußten. Doch weit schwerer als diese „ästhetische" Seite, sind ja auch die gesundheitlichen Gefahren, die das lange Stehen im Gefolge haben muß und der Zeitverlust, den die geplagten Hausfrauen in Kauf nehmen mußten, wenn sie das sächsische Nationalgetränk, wenn auch nur in Form von Ersatz, nicht ganz entbehren wollten.

Aufgabe der Kaffeekarte war es, alle diese Übelstände zu beseitigen. Auf Grund des Lebensmittelkartenumschlags bekam jedermann in dem Geschäft, an das er sich wandte, eine Kaffeekarte ausgehändigt. In Leipzig ist diese von gelber Farbe, und trägt die Bezeichnung: Bezugskarte für Kaffeeersatzmittel.[1]) Einen kleinen Dämpfer setzt die folgende Zeile noch auf: „Ohne Verbindlichkeit für die Lieferung". Der übrige Raum der Karte ist in 20 Quadrate eingeteilt, die die Nummern 1—20 tragen. Auf

[1]) Leipziger Tageblatt vom 11. März 1917.

jede Nummer hat man Anspruch auf 1 Paket Kaffeeersatz, das 14 Tage reichen muß. Die Karte hat also eine Gültigkeitsdauer von 40 Wochen. Jede Karte ist mit einer fortlaufenden Nummer versehen. Ein Aushang in den Schaufenstern der Kaffeehandlungen verzeichnet in Tabellenform, auf welche Nummer und an welchen Tagen Kaffeeersatz zu entnehmen ist. Der eine Zweck wurde mit der Kaffeekarte erreicht: das unschöne Bild des Kaffeestehens verschwand. Eine gleichmäßige Belieferung der Bevölkerung war aber nicht gewährleistet, da die öffentliche Bewirtschaftung nicht mit dem Kartensystem Hand in Hand ging. Und dies ist ja dringend nötig, soll das Kartenwesen auch in dieser Beziehung Ersatz haben.

Dafür konnte man aber, wie eine Anordnung des Oberkommandierenden der Marken zeigt, im August 1917 Kohlen auf den Abschnitt 5 der Kaffeekarte in Berlin haben.[1])

Einen Abdruck der Berliner Kaffeekarte lassen wir folgen.[2]) Der Bestellabschnitt ist in weißer Farbe gehalten, während der Empfangsabschnitt von grüner Farbe ist.

Bestellabschnitt	Bestellabschnitt	Bestellabschnitt	Bestellabschnitt	Bestellabschnitt
Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns
1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz

Kaffee-Ersatz-Karte

für Groß-Berlin

XX.XVI — Nicht übertragbar! Rückseite beachten! — 83059

Empfangsabschnitt	Empfangsabschnitt	Empfangsabschnitt	Empfangsabschnitt	Empfangsabschnitt
Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns	Stempel des Kaufmanns
1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz	1/2 Pfund Kaffee-Ersatz

[1]) Tägliche Rundschau, 11. S. 17. Abendausgabe.

[2]) Die Karte wurde uns am 17. August 1917 von der Berliner Zuckerstelle zu diesem Zwecke zur Verfügung gestellt.

Literatur.

Andréadès: La crise de la production des raisins de Corinthe et la Société Privilégée. Revue économique 1909, II.

Bayerdörffer, A.: Der Kaffeeterminhandel. Jahrbuch f. Nat. und Stat. 3. Folge, Bd. I, Jena 1891.

Beer, A.: Allgemeine Geschichte des Welt-Handels. Wien, 1860.

Brougier, A.: „Der Kaffee", München 1889.

Conrad: Politische Oeconomie. 1915, Teil I u. II.

Dafert, F. W.: Über die gegenwärtige Lage des Kaffeebaues in Brasilien. Amsterdam 1898.

Denkschrift des Vereins für den Anschluß Hamburgs an den Zollverein. Hamburg 1868.

Dieterici, W.: Statistische Übersicht der wichtigsten Gegenstände des Verkehrs und Verbrauchs im deutschen Staat und im deutschen Zollverband. Berlin 1838.

Franke, E.: Kaffee, Kaffeekonserven und Kaffeesurrogate. Wien und Leipzig 1907.

Fifcher: Der Warrantverkehr, Berlin 1908.

Flachsbarth: Die Kaffeevalorisation. Berlin 1908.

Fuchs, G. L.: Der Warenterminhandel, seine Technik und volkswirtschaftliche Bedeutung. Jahrb. für Gesetzgebung und Verwaltung 1891. Bd. XV.

Fuchs, M.: Die geographische Verbreitung des Kaffeebaumes. Leipzig 1886.

Handelskammer Hamburg: Hamburgs Zollanschluß, Hamburg 1888.

Hellauer: System der Welthandelslehre, Berlin 1910.
Kurth, H.: Die Lage des Kaffeemarktes und die Kaffeevalorisation. Jena 1909.
Kaiserliches Gesundheitsamt: Der Kaffee. Berlin 1904.
Kundt, Dr Walter: Brasilien und seine Bedeutung für Deutschlands Handel.
Kargert: Landwirtschaft und Kolonisation im spanischen Amerika. Leipzig 1900.
Lemcke: Mexiko, Land und Leute. Berlin 1900.
Manzke: Der deutsche Zollverkehr.
Norden: Berichterstattung über Welthandelsartikel. Leipzig 1902.
Pohle: Die wirtschaftliche Entwickelung Deutschlands im letzten Jahrhundert. Leipzig 1913.
Säuberlich: Die Filialen im Warenkleinhandel. Leipzig 1913.
Schönfeld: Der Hamburger Kaffee-Engroshandel. Leipzig 1903.
Schöffer: Der Kaffeehandel, Amsterdam 1868/69.
Schwartzkopf: Der Kaffee, seine Kultur und Geschichte. Stuttgart 1867.
Semler: Tropische Agrikultur, 2. Auflage. Weimar 1903.
Sievers, Prof. Dr.: Süd- und Mittelamerika. Leipzig 1906.
Sombart, W.: Entwickelungstendenzen im modernen Kleinhandel. Schr. d. Ver. f. S., Bd. 88.
Sonndorfer, R.: Die Technik des Welthandels. Leipzig 1905.
Warburg, Otto: Kulturpflanzen der Weltwirtschaft. Leipzig.
Wieler: Kaffee, Kakao in „Natur- und Geisteswelt" Bd. 132. Leipzig 1907.
Wirminghaus: „Kaffee", Elsters Wörterbuch der Volkswirtschaft, Jena 1898.
Zöller, Hugo: Die Deutschen im brasilianischen Urwald. Berlin 1898.

Historisch-biogr. Blätter „Der Staat Bremen". Roselius & Comp.
Statistisches Handbuch für das Deutsche Reich, herausgeg. vom Kaiserl. Statistischen Amt. Berlin 1913.
Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich.

Berichte der Hamburger, Bremer, Kölner und Berliner Handelskammern.
Berichte der österreich-ungarischen Consular-Ämter.
Berichte des Kolonialwirtschaftlichen Comitees.
Börsenenquete, Stenographische Berichte, Berlin 1893.
Deutsche Nahrungsmittel-Zeitung.
Konsumgenossenschaftliche Rundschau.
Nachrichten für Handel und Industrie.
Handelsarchiv.
Handelsmuseum.
Berichte des Handelsstatistischen Büros in Hamburg.
Wörterbuch der Volkswirtschaft. Jena 1911.
Handwörterbuch der Staatswissenschaften. 3. Aufl. Jena 1911.

Die Entwicklung des Hamburger Kaffeetermin-handels im Jahre 1913.[1]

Terminfilieren Vorrat in Hamburg:

Am 1. Januar 1913		270 500 Sack
Neu angedient wurden vom 1. Januar bis 30. Juni . . .	275 000 Sack	
Abgang vom 1. Jan. bis 30. Juni	33 500 „	241 500 „
Vorrat am 1. Juli 1913		512 000 Sack
Neu angedient wurden vom 1. Juli bis 31. Dezbr.	74 000 Sack	
Abgang vom 1. Juli bis 31. Dezbr. 1913	108 000 „	34 000 „
Bleibt Vorrat am 31. Dezbr. 1913		478 000 Sack

Preise für good average Santos per ½ kg in Pfennigen am Terminmarkt 1913.

1913	für laufenden Monat	1913 per März	1913 per Mai	1913 per Sept.	1913 per Dezbr.	1914 per März	1914 per Mai	1914 per Sept.
2. Januar	68¼	68¾	69¼	69½	69¼	—	—	—
14. „	67¾	68	69	69¼	68¾	—	—	—
14. Februar	63½	63¾	64½	64¼	63½	—	—	—
14. März	58¼	58¼	58¼	58¼	58	—	—	—
14. April	56¼	—	56¼	56½	56¼	56	—	—
14. Mai	58½	—	58½	59	59	58¾	—	—
14. Juni	50¼	—	—	50½	50½	50¾	50¾	—
14. Juli	45½	—	—	46	46¼	46¾	46¾	—
14. August	48½	—	—	48½	49¼	49¾	49¾	—
15. Sept.	46½	—	—	46½	46¾	47¾	47¾	—
14. Oktober	58¼	—	—	—	58¾	59½	59½	59¾
14. Novemb.	51¾	—	—	—	52¼	53¼	53¾	54¾
15. Dezemb.	52	—	—	—	52	53	53¾	54½
30. „	48½	—	—	—	—	48¾	49½	50½

[1]) Entnommen den „Sachverständigen Berichten der Handelskammer Hamburg“, 1913.

Der Hamburger Vorrat am 31. Dezember 1913 in westindischen Provenienzen.[1])

	Laguayra	Guatemala, Costarica, Mexico, Nicaragua etc.	Total
1913 . . .	2 780 Säcke	31 042 Säcke	33 822 Säcke
1912 . . .	6 957 „	38 933 „	45 890 „
1911 . . .	7 466 „	30 324 „	37 790 „
1910 . . .	4 772 „	43 689 „	48 461 „
1909 . . .	9 559 „	76 830 „	85 389 „

Die Zufuhr Hamburgs an westindischen Provenienzen.

	1913	1912	1911	1910	
Laguayra	114 511	109 713	109 776	92 027	Säcke
Guatemala, Costarica, Mexico, Nicaragua etc.	626 138	589 617	500 234	567 979	„
Total	740 649	699 330	670 010	660 006	Säcke

Eingeführt wurden in Hamburg vom 1. Januar bis 31. Dezember 1913 folgende Sorten:

Santos	2 042 305	Säcke
Rio	193 144	„
Bahia	34 580	„
Laguayra	114 511	„
Guatemala	348 521	„
Mexicaner	75 612	„
Salvador	129 407	„
Nicaragua	60 170	„
Costarica	12 428	„
Domingo	4 064	„
Haiti	28 191	„
Portorico	6 213	„
Maracaibo und Savanilla .	109 296	„
Ostindische	28 299	„
Afrikanische	27 527	„
Diverse	310 823	„
Total	3 525 131	Säcke

[1]) Sachverständigen-Berichte der Hamburger Handelskammer für 1913, S. 17.

Das Hamburger Lager in Brasilkaffee.

1913		
2. Januar	1 672 170	Säcke
31. „	1 857 169	„
28. Februar	1 887 249	„
31. März	1 906 449	„
30. April	1 871 480	„
31. Mai	1 781 608	„
30. Juni	1 725 811	„
31. Juli	1 685 228	„
30. August	1 529 619	„
30. September	1 541 097	„
31. Oktober	1 567 992	„
30. November	1 675 064	„
31. Dezember	1 826 926	„
31. Dezember 1912	1 672 170	Säcke
31. „ 1911	1 643 964	„
31. „ 1910	1 893 850	„
31. „ 1909	2 489 959	„
31. „ 1908	1 923 427	„
31. „ 1907	2 310 294	„
31. „ 1906	1 576 466	„

Die Gesamteinfuhr auf Hamburger Kaffeelager.

1913	3 525 131	Säcke
1912	3 086 999	„
1913	2 817 392	„
1910	2 661 877	„
1909	4 726 652	„
1908	3 142 684	„
1907	4 465 419	„
1906	3 851 525	„

Die Weltvorräte betrugen:

in 1000 Säcken

	1909	1910	1911	1912	1913
am 1. Juli	12 835	13 731	11 085	10 965	10 275
am 31. Dezember	16 564	14 106	13 566	13 437	13 665
Davon Valorisationskaffee ca.	6 800	6 300	5 100	4 400	3 165

Die Brasilernten betrugen:

in 1000 Säcken

	1908/09	1909/10	1910/11	1911/12	1912/13
Rio	2 886	3 449	2 428	2 491	2 900
Santos	9 533	11 495	8 110	9 973	8 585
Total	12 419	14 944	10 548	12 463	11 485

Kaffeeeinfuhr Hamburgs seewärts nach Herkunftsländern.[1]

1913	dz	Mark
Ost- und Westpreußen, Pommern	187	21 370
Bremen	11 835	1 651 330
Deutsches Rheingebiet u. Luxemburg	402	49 000
Schweden	243	32 000
Dänemark	28	3 860
Großbritannien	47 235	7 234 090
Niederlande	13 818	1 971 420
Belgien	310	36 290
Frankreich	48 957	6 448 860
Portugal	1 180	129 310
Österreich-Ungarn	11	1 550
Vereinigte Staaten von Nordamerika	5 051	726 980
Mexiko	58 668	8 423 590
Guatemala	222 636	31 597 710
Republik Honduras	1 815	242 580
San Salvador	93 084	12 888 210
Nikaragua	35 639	4 163 620
Kostarika	10 174	1 453 290
Kuba	87	11 640
Portorico	5 427	876 720
Haiti	29 150	3 964 920
St. Domingo	2 206	264 150
Brit. Besitzungen und Südamerika	1 722	254 610
Niederl. Besitzungen in Amerika	90	13 040
Kolumbien	11 765	1 592 000
Venezuela	125 736	17 463 270
Brasilien	1 343 584	168 424 740
Peru	244	30 430
Ekuador	2 333	264 390

[1] Entnommen den Veröffentlichungen des Handelsstatistischen Amtes, 1913, II a. S. 38.

1913	dz	Mark
Westafrika	8 239	1 159 710
Britisch-Südafrika	44	5 270
Deutsch-Ostafrika	5 842	728 141
Übriges Ostafrika	3 625	518 740
Abessinien	2 591	376 910
Asiatische Türkei u. Brit. Arabien	4 236	641 560
Britisch-Indien	4 152	588 600
Niederländische Besitzungen in Asien	13 419	1 898 400
Insgesamt	2 115 950	276 176 870

Es ist selbstverständlich, daß nicht alle hier aufgeführten Gebiete auch Kaffeeproduzenten sind von jener Menge, die sie nach Hamburg ausführten. Wir fügen deshalb eine Tabelle bei, die die Einfuhr der einzelnen Sorten darstellt.[1]) Obige Aufstellung soll uns nur die weite Verzweigung des Hamburger Kaffeehandels darstellen.

Gewicht des im Jahre 1913 von Hamburg land- und flußwärts ausgeführten Kaffees.

	dz brutto
Insgesamt wurden ausgeführt	1 067 265
mit den Eisenbahnen	548 096
nach der Niederelbe	3 750
nach der Oberelbe	515 419
davon nach der Elbe unterhalb Magdeburg	269
„ Elbe Magdeburg bis österr. Grenze	178 868
„ Elbe Böhmen	3 598
„ Havel	151 615
„ Saale	45 737
„ andere Zuflüsse der Elbe	38 782
„ Oder	96 550

Die wichtigste Ausfuhr seewärts.

	dz	Mark
Ost-, Westpreußen, Pommern	73 207	10 215 220
Schleswig-Holstein	8 521	1 118 190
Bremen	46 901	6 484 130
Deutsches Rheingebiet, Luxemburg	26 043	3 543 130
Rußland a. d. Ostsee (ohne Finnland)	31 621	4 681 300

[1]) Siehe S. 153.

	dz	Mark
Finnland	86 485	12 247 070
Rußland am schwarzen Meer	8 630	1 220 276
Schweden	124 648	16 673 220
Norwegen	60 498	8 226 360
Dänemark	168 959	19 099 060
Niederlande	39 597	5 231 530
Belgien	36 310	4 681 980
Frankreich	63	8 330
Italien	7 014	966 410
Portugal	1 670	254 420
Österreich-Ungarn	67 551	9 541 230
Rumänien	4 075	586 330
Griechenland	2 304	295 440
Europäische Türkei	1 818	237 460
Deutsch-Südwestafrika	3 606	501 620
Britisch-Südafrika	32 648	4 126 850
Ostafrika	1 926	257 160
China	129	20 340
Australischer Bund	449	67 930
Gesamtausfuhr seewärts	855 572	113 253 940

Durchschnittspreise[1]) in Hamburg für Kaffee, Kakao, Tee.

In Mark für den Doppelzentner.

Alle Sorten Kaffee im Durchschnitt		Brasil	Domingo	Java	Laguayra	Portorico	Kakao	Tee
1850	90,12	89,68	83,99	88,10	96,96	98,13	67,70	287,50
1851	80,56	75,26	77,11	89,53	91,96	96,51	56,50	297,64
1852	80,33	74,79	75,43	89,52	92,40	99,45	66,15	270,24
1853	91,02	86,58	88,33	101,01	102,08	105,55	67,48	294,66
1854	93,07	88,14	88,96	109,87	99,01	103,97	67,58	284,93
1855	90,89	84,15	89,95	113,83	103,64	113,46	90,89	259,98
1851—1855	87,24	82,01	83,92	96,74	97,76	104,22	68,81	278,29
1856	94,15	87,91	96,50	114,15	106,93	113,59	102,68	297,87
1857	105,03	97,65	109,04	111,13	123,88	137,37	165,40	381,81
1858	92,13	81,93	95,60	93,40	109,31	112,81	105,72	280,01
1859	106,24	103,36	101,76	103,43	120,81	124,98	106,20	337,10
1860	122,66	117,89	121,99	131,90	138,57	140,57	129,75	379,17
1856—1860	102,85	94,70	107,02	108,24	117,48	123,56	120,94	327,83
1861	119,13	111,15	121,48	132,31	134,03	137,83	114,49	295,29
1862	138,75	126,30	140,68	151,70	144,50	156,98	120,97	333,97
1863	141,72	135,26	135,35	143,22	143,99	168,56	113,82	350,17
1864	140,90	133,41	129,92	153,09	140,93	168,00	128,95	307,11
1865	132,49	116,70	127,64	160,48	144,11	149,73	117,19	288,13
1861—1865	134,22	120,57	131,12	151,38	142,07	157,84	117,88	321,43
1866	125,48	108,69	118,42	160,43	130,13	147,42	131,93	277,07
1867	111,53	95,15	122,11	141,22	117,77	132,10	117,59	349,62
1868	96,78	85,96	92,08	120,03	106,12	126,36	95,96	338,72
1869	100,48	89,68	96,73	135,05	116,76	135,36	94,16	316,19
1870	103,16	96,05	91,75	108,63	110,56	118,23	95,79	286,86
1866—1870	105,95	93,81	107,46	132,42	116,82	137,48	106,32	312,17
1871	111,86	111,04	107,87	102,07	112,56	122,43	96,08	280,12
1872	146,27	142,05	146,51	152,20	149,34	217,50	111,93	302,08
1873	179,37	170,47	200,00	199,71	178,52	188,59	96,71	282,98
1874	185,54	172,93	160,06	208,94	188,04	186,71	99,49	279,60
1875	181,13	173,13	171,21	207,98	183,58	194,34	102,15	288,53
1871—1875	164,06	160,76	171,16	166,74	163,62	152,16	101,45	286,79
1876	165,93	154,77	143,19	202,32	165,52	184,85	131,59	284,31
1877	172,22	163,21	149,88	197,65	178,60	190,31	137,96	237,51
1878	150,15	132,19	152,00	195,47	108,07	192,41	160,05	223,23
1879	135,54	119,79	100,25	179,52	140,75	173,62	198,31	258,24
1880	142,35	134,32	135,96	170,08	136,64	182,62	130,88	236,62
1876—1880	152,14	139,37	121,51	187,17	141,05	182,14	149,64	244,22
1881	123,05	111,53	93,84	155,17	120,39	145,64	138,06	226,07
1882	100,14	85,73	75,47	117,38	106,12	159,64	141,20	222,79
1883	99,63	87,86	90,28	123,36	111,11	157,62	159,23	212,42
1884	99,13	91,43	84,90	128,04	105,02	156,64	148,45	215,31
1885	90,18	80,10	79,79	118,17	99,07	124,52	159,99	205,64
1881—1885	102,77	91,92	87,61	134,92	110,30	148,05	150,22	217,10
1886	99,77	92,32	58,87	117,76	103,94	137,54	137,42	202,13
1887	154,87	148,90	172,28	154,80	173,60	183,49	142,72	176,80
1888	134,80	128,07	113,26	150,53	140,38	159,24	136,72	205,45
1889	159,37	153,50	149,71	173,66	167,55	168,91	127,44	204,34
1890	172,57	163,61	170,07	183,23	184,61	189,61	132,10	198,47
1886—1890	144,03	137,82	144,25	150,06	156,14	169,74	138,80	196,65

[1]) Nach den Berichten des handelsstatistischen Bureaus in Hamburg

Alle Sorten Kaffee im Durchschnitt		Brasil	Domingo	Java	Laguayra	Portorico	Kakao	Tee
1891	163,50	153,06	162,50	180,40	176,66	190,78	143,81	214,74
1892	154,83	139,48	140,42	179,06	159,55	197,76	142,33	162,58
1893	165,75	157,46	154,61	176,74	164,60	197,93	149,00	158,93
1894	161,62	148,36	146,48	182,89	166,40	197,65	121,32	172,62
1895	160,57	154,44	147,09	175,48	171,80	195,09	106,81	176,98
1891—1895	160,61	149,96	149,62	180,72	167,68	195,87	132,65	173,17
1896	143,00	124,26	131,12	170,55	162,55	193,22	101,47	150,75
1897	114,78	95,55	102,72	141,30	144,20	182,22	114,98	143,99
1898	88,49	72,13	66,60	116,39	111,97	154,86	143,18	161,99
1899	79,90	68,07	61,14	116,45	90,39	120,99	130,58	155,05
1900	91,63	83,82	72,77	109,47	105,65	125,40	140,12	150,86
1896—1900	103,56	88,77	86,87	130,38	122,95	155,34	126,07	152,53
1901	75,26	69,18	89,45	95,58	89,65	133,04	129,23	150,42
1902	75,35	67,30	65,30	95,40	99,18	128,53	123,46	146,01
1903	71,89	64,29	60,65	90,31	90,11	117,50	116,26	159,52
1904	85,23	78,84	72,31	91,24	94,89	114,54	114,95	155,47
1905	86,27	80,97	88,78	98,32	98,35	119,24	110,73	203,29
1901—1905	78,80	72,12	75,30	94,17	94,44	122,57	118,93	162,94
1906	83,28	78,87	81,03	99,93	96,45	115,92	112,42	185,77
1907	77,63	70,08	75,34	102,77	100,39	113,57	107,94	182,83
1908	85,63	77,76	79,69	105,60	107,24	119,58	128,35	155,77
1909	84,70	80,34	87,49	100,42	102,80	117,90	106,09	188,47
1910	99,40	97,27	93,82	106,21	106,39	114,74	104,07	184,29
1906—1910	85,02	79,22	80,61	102,46	102,84	115,91	121,49	179,55
1911	123,57	123,94	112,21	119,24	130,93	135,73	105,44	193,84

Die Tabelle zeigt die Jahresdurchschnitte aus den angemeldeten Werten der in dem betreffenden Jahre auf dem Seewege in Hamburg eingetroffenen Sendungen. Der Wert ist so berechnet, daß zu dem Preise am Versendungsort die Kosten der Beförderung bis zum Freihafen Hamburg, sowie die Versicherungs- und sonstigen Kosten hinzugeschlagen wurden. Es handelt sich also um den sogenannten Grenzwert, den Wert, den die Waren beim Überschreiten der Grenze haben. Die Werte können also mit den für den Hamburger Börsenverkehr auf Grund der Notierungen Sachverständiger errechneten Durchschnittspreisen nicht übereinstimmen.[1])

[1]) Auskunft des Handelsstatistischen Amtes vom 23. November 1916.

Brasil-Zufuhren der Ernten 1906/07 bis 1916/17.

in 1000 Säcken.

Rio.

	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dezbr.	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Total
1916/17													
1915/16	218	354	391	475	457	318	228	282	170	136	104	110	3 243 000
1914/15	284	136	123	253	260	323	323	422	434	327	283	174	3 343 000
1913/14	199	284	337	447	469	269	173	190	173	133	156	221	2 961 000
1912/13	219	256	397	425	350	259	181	161	181	127	149	195	2 900 000
1911/12	248	300	348	324	236	167	135	144	185	155	103	146	2 491 000
1910/11	205	307	348	304	254	300	194	126	105	71	88	136	2 438 000
1909/10	320	483	418	488	355	381	227	207	205	154	108	103	3 449 000
1907/08	214	331	409	409	262	268	225	262	203	81	96	181	2 886 000
1906/07	148	299	436	496	329	231	222	269	191	156	179	145	3 101 000
	252	375	557	564	469	371	290	235	348	329	249	202	4 241 000

Santos.

1916/17													
1915/16	1 318	1 646	1 398	1 523	1 398	1 427	980	516	444	287	224	583	11 744 000
1914/15	816	345	770	1 344	1 350	1 393	1 091	822	598	374	229	306	9 438 000
1913/14	847	1 745	1 850	1 710	1 334	1 188	637	389	297	283	221	354	10 855 000
1912/13	672	1 212	1 484	1 673	1 154	955	409	259	182	121	143	321	8 585 000
1911/12	796	1 415	2 034	1 981	1 240	697	396	279	310	310	225	290	9 973 000
1910/11	1 042	1 174	1 889	1 323	922	570	234	134	122	85	97	248	8 110 000
1909/10	1 415	2 202	2 345	2 241	1 623	588	182	139	160	152	145	308	11 495 000
1908/09	861	1 499	1 016	1 942	1 385	799	725	569	169	80	124	364	9 533 000
1907/08	707	896	1 166	1 296	871	520	381	337	330	241	203	255	7 203 000
1906/07	859	1 591	1 842	1 983	1 677	1 579	1 433	794	893	1 001	934	806	15 392 000

— 160 —

Sichtbarer Weltvorrat am 1. (excl.) jeden Monats nach G. Duuring & Zoon.

in 1000 Säcken. vom 1. Juli 1906 bis 1. Juli 1917.

	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dezbr.	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni
1916/17	7 091											
1915/16	7 538	8 502	9 526	9 906	10 476	10 429	10 272	9 986	9 310	8 934	8 487	7 874
1914/15	11 289	11 466	10 482	10 024	10 212	10 117	10 091	10 128	10 031	9 665	9 023	8 257
1913/14	10 275	10 482	11 484	12 181	12 770	13 141	13 065	13 276	12 802	12 617	12 124	11 616
1912/13	60 965	11 035	11 338	12 151	12 682	12 861	13 437	12 690	11 980	11 632	11 047	10 565
1911/12	11 085	10 877	11 451	12 383	13 122	13 420	13 566	13 167	12 589	12 244	11 813	11 390
1910/11	13 794	14 069	14 386	14 751	14 840	14 755	14 167	13 655	13 333	12 910	12 605	11 912
1909/10	12 900	13 850	15 254	16 545	17 519	17 602	16 637	15 875	15 302	15 075	14 674	14 305
1908/09	14 204	14 118	15 003	15 203	16 440	16 413	15 886	15 445	14 969	14 012	13 383	12 886
1907/08	16 379	15 954	16 092	11 829	17 054	16 987	16 798	16 399	16 132	16 532	15 067	14 656
1906/07	9 772	10 030	10 850	12 116	13 264	13 992	14 765	15 258	15 372	15 695	16 238	16 421

Vorrat Europa am 1. (excl.) jeden Monats nach G. Duuring & Zoon.

in 1000 Säcken. vom 1. Juni 1906 bis 1. Juni 1917.

1916/17	3 543											
1915/16	4 386	4 459	4 145	3 875	3 550	3 512	3 530	3 509	3 379	3 389	3 599	3 597
1914/15	7 910	7 672	7 139	6 098	5 437	4 772	4 333	4 316	4 316	4 379	4 289	4 471
1913/14	6 480	6 392	6 005	6 019	6 193	6 703	7 275	7 693	7 814	8 167	8 258	8 102
1912/13	6 294	6 097	6 007	5 710	5 540	5 845	6 223	6 699	6 875	6 944	6 813	6 660
1911/12	7 051	6 735	6 524	6 195	6 335	6 625	6 774	6 997	6 958	6 744	6 658	6 463
1910/11	8 429	8 033	8 862	7 679	7 887	7 727	7 579	7 664	7 667	7 571	7 633	7 330
1909/10	8 002	7 545	7 693	8 052	8 406	8 622	8 967	9 733	9 551	9 342	9 080	8 847
1908/09	9 308	8 909	8 574	8 532	8 373	8 716	8 577	8 585	8 647	8 977	8 725	8 336
1907/08	8 082	8 388	8 956	9 042	9 099	9 144	9 478	9 721	9 636	9 686	9 683	9 526
1906/07	4 906	4 630	4 394	4 538	4 603	5 049	5 980	6 789	6 764	6 879	7 072	7 649

— 161 —

Ablieferungen Europas und der Vereinigten Staaten von Nord-Amerika nach **G. Duuring & Zoon.**

in 1000 Säcken. vom Juli 1906 bis Juni 1917.

	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dezbr.	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Total
1916/17	986	1 143	1 455	1 654	1 664	1 558	1 224	1 544	1 179	811	1 433	1 128	15 839 000
1915/16	1 346	1 504	1 595	1 445	1 918	1 718	1 471	1 554	1 615	1 986	1 600	1 197	18 949 000
1914/15	1 243	1 485	1 699	1 872	1 678	1 407	1 908	1 488	1 651	1 642	1 553	1 465	19 091 000
1913/14	1 181	1 214	1 446	1 770	1 687	1 137	1 833	1 491	1 323	1 378	1 399	1 343	17 202 000
1912/13	1 358	1 397	1 730	1 826	1 498	1 149	1 491	1 501	1 570	1 703	1 414	1 183	17 820 000
1911/12	1 056	1 887	1 995	1 779	1 463	1 761	1 447	1 155	1 081	1 032	1 428	1 579	17 663 000
1910/11	1 124	1 253	1 746	2 096	1 971	2 060	1 779	1 354	1 319	1 385	1 163	1 273	18 523 000
1909/10	1 381	1 354	1 543	1 460	1 830	1 832	1 786	1 657	2 056	1 561	1 190	1 204	18 824 000
1908/09	1 525	1 580	1 435	1 752	1 555	1 180	1 532	1 474	1 646	1 562	1 306	1 264	17 811 000
1907/08	1 184	1 480	1 326	1 755	1 489	1 193	1 957	1 262	1 536	1 561	1 507	1 441	17 694 000

— 162 —

Preise für good average Santos in Hamburg am 1. jeden Monats.

vom 1. Juli 1906 bis 1. Juni 1917.

1916/17	Terminbörse am 1. August 1914 bis auf weiteres geschlossen.											
1915/16												
1914/15	47											
1913/14	48½	48	47¼	53⅜	55⅜	51¾	49¼	50¼	48	47½	46¼	49½
1912/13	69¼	65⅝	65¼	70¼	70½	69	68¼	67	61¼	60¾	56¾	54½
1911/12	57⅛	56¾	58½	64¼	69¼	67⅜	67	65	60¼	67⅜	68½	68¼
1910/11	35¼	37⅜	41¾	47⅜	47⅜	54⅜	58	56¼	53½	54½	55	56½
1909/10	32⅜	32⅜	32½	32¼	36	37	37	35⅜	36¾	35⅜	34	34¼
1908/09	30½	29	29¼	28¾	28	28¾	31	33¼	34½	35¾	34⅜	33¾
1907/08	24¼	30¾	31	32½	31½	31¼	32¼	33¼	32⅜	31¼	31½	32
1906/07	37	40¼	37⅜	37¾	35⅜	34¾	32	31⅜	31¾	30	27½	28¼

Nachweis über die Verzollung von Kaffee in Deutschland

in Doppel-Zentnern. nach Angabe des Kaiserlichen Statistischen Amtes.

	Januar	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Okt.	Nov.	Dezbr.	Total
1916	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1915	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1914	252 296	131 320	112 251	122 369	131 707	128 296							
1913	245 249	147 888	110 723	121 652	134 527	124 209	132 007	123 886	114 751	132 021	131 337	122 876	1 641 173
1912	251 032	157 456	113 204	123 564	126 508	126 279	215 970	96 605	100 458	127 884	129 665	111 888	1 680 513
1911	257 716	149 068	96 126	101 992	124 203	129 531	253 283	193 543	126 143	138 416	129 637	116 068	1 815 726
1910	199 818	119 433	117 993	130 592	122 321	117 286	237 303	123 691	124 267	136 200	124 972	136 893	1 690 769
1909	335 057	144 805	226 236	237 960	194 866	192 431	304 774	99 964	61 166	95 226	108 212	117 756	2 116 453
1908	285 713	168 039	125 045	126 294	132 114	129 366	273 316	122 318	123 865	135 217	153 247	138 984	1 913 518

— 163 —

Die Kaffeebrennerei 1907.[1])

Hauptbetriebe 687
Beschäftigte Personen 5789

Zunahme der beschäftigten Personen:

von 1882—1895 + 310,3 %
„ 1895—1907 + 169,8 „

Von 100 Personen sind beschäftigt im:

Kleinbetrieb	Mittelbetrieb	Großbetrieb
17,1 %	47,8 %	35,1 %

Die Kaffeebrennerei hat hiernach einen lebhaften Aufschwung erfahren, der besonders im Mittelbetrieb erfolgte.

Die Herstellung von Kaffeesurrogaten 1907.[1])

Hauptbetriebe 214
Beschäftigte Personen 4861

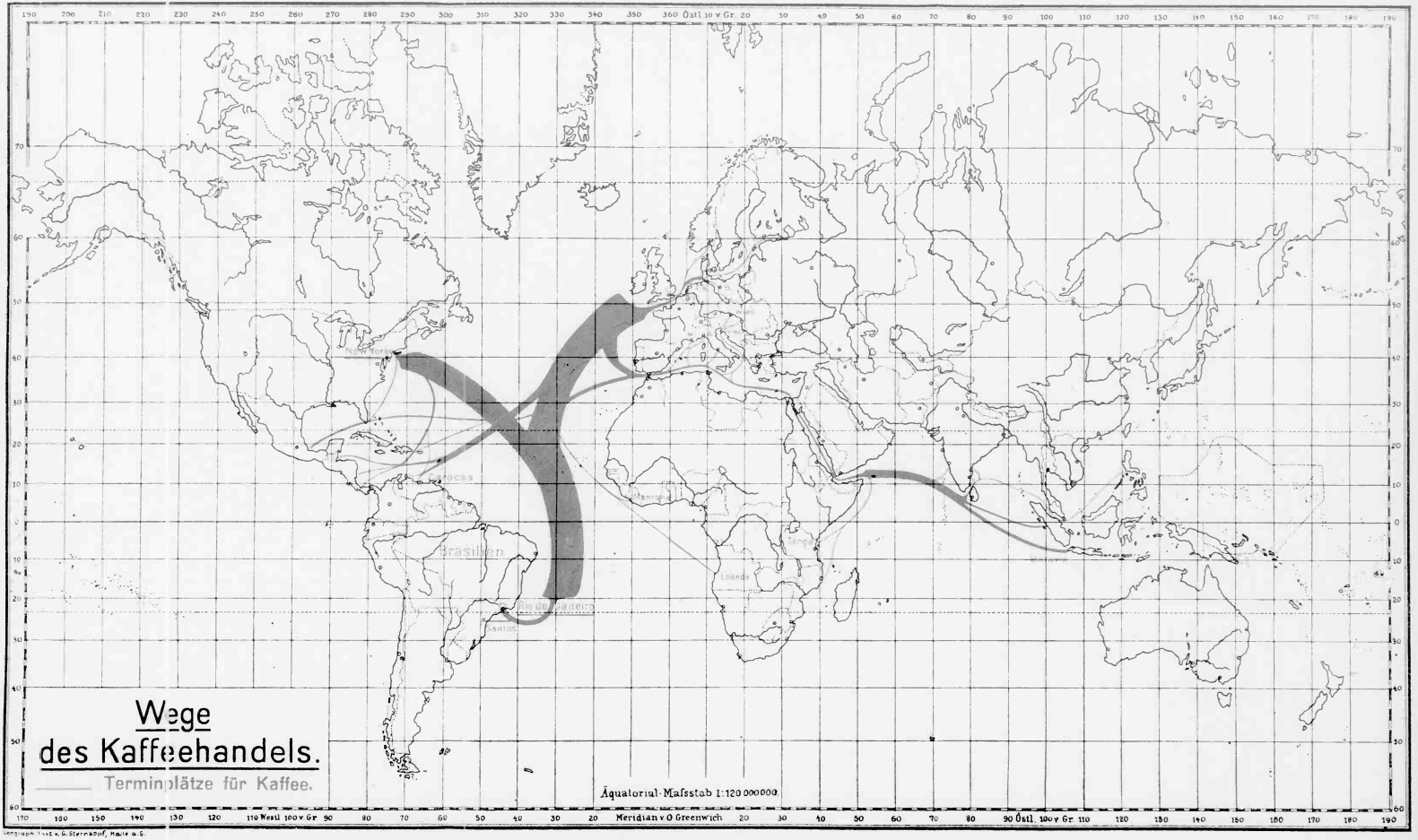
Abnahme der beschäftigten Personen:

von 1882—1895 — 8,7 %
„ 1895—1907 — 14,9 „

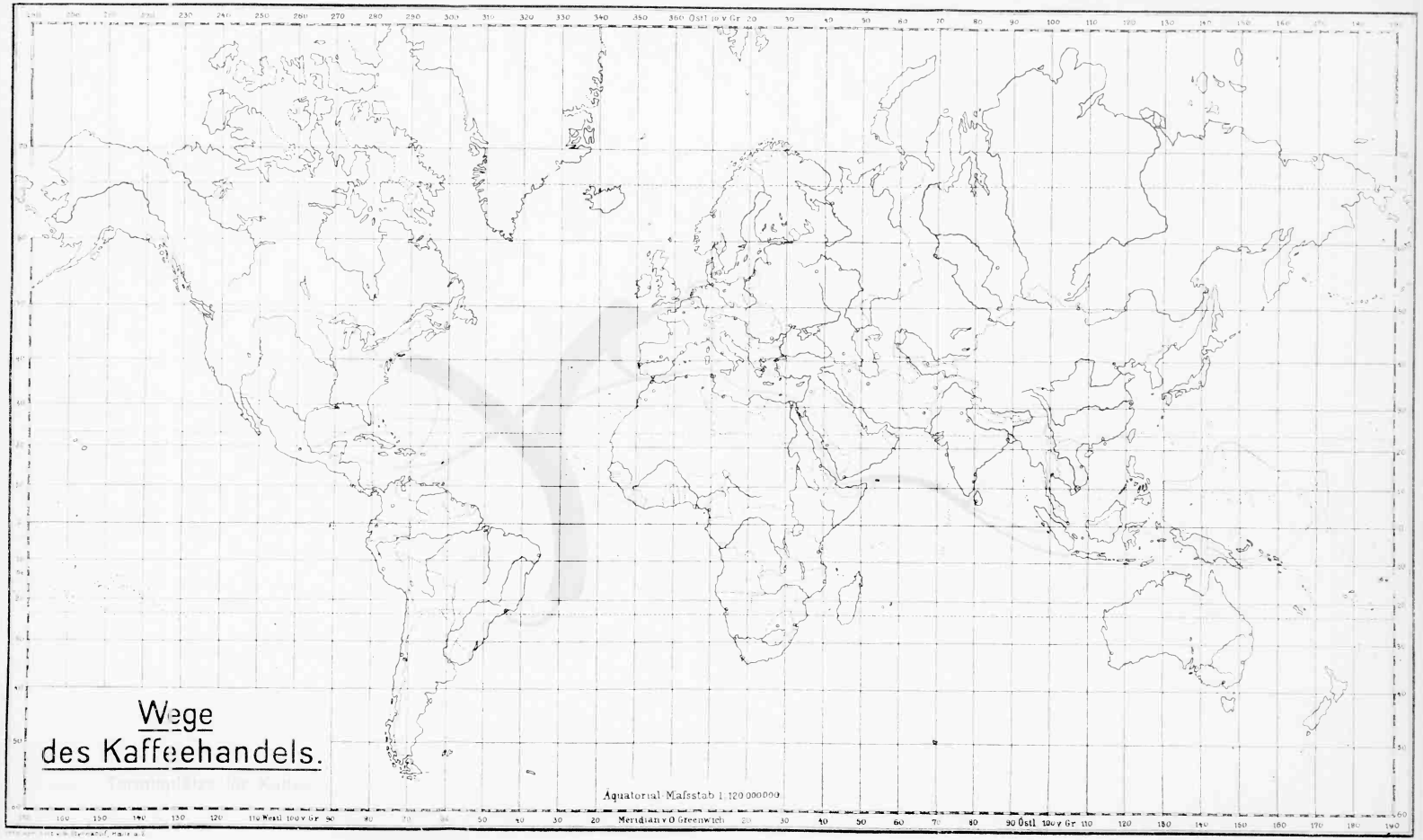
Von 100 Personen sind beschäftigt im:

Kleinbetrieb	Mittelbetrieb	Großbetrieb
4,2 %	36,9 %	58,9 %

[1]) Hesse. Gewerbestatistik. S. 263.


Wege
des Kaffeehandels.
Terminplätze für Kaffee.
Brasilien
Rio de Janeiro
Äquatorial-Maßstab 1:120 000 000.
Meridian v. Greenwich

INTENTIONAL SECOND EXPOSURE



Lebenslauf.

Ich bin am 18. August 1892 zu Mylau i./V. als Sohn des Kaufmanns Franz Findeisen und seiner Ehefrau Ida geb. Kellner geboren und ev.-luth. erzogen.

Nach dreijährigem Besuch der Bürgerschule meines Heimatortes, wurde ich in die Realschule mit Progymnasium zu Reichenbach i. V. aufgenommen. Ostern 1908 erhielt ich den Berechtigungsschein zum Einjährig-Freiw. Dienst und war nun 3 Jahre bei der Kaffeegroßhandlung Hentschel u. Pinckert, Leipzig, praktisch tätig. Während dieser Zeit besuchte ich die öffentl. Handelslehranstalt Leipzig. Ostern 1911 ließ ich mich an der Handelshochschule Leipzig immatrikulieren, der ich bis zum Kriegsausbruch angehörte. Ich bestand die Handelslehrerprüfung, sowie die fakultativen Prüfungen in Französisch, Englisch, und Stenographie.

Im Heeresdienst stehe ich seit dem 2. August 1914 und habe an den Schlachten im Elsaß, den Vogesen und anderen teilgenommen. Einen Aufenthalt in der Heimat benutzte ich dazu, meine früheren Vorbereitungen für die Reifeprüfung wieder aufzunehmen, und sie an der Oberrealschule Leipzig zum Abschluß zu bringen. Der Universität Leipzig gehöre ich seit Beginn des S. S. 1916 an, nachdem ich bereits während meines 7 semestrigen Studiums an der Handelshochschule an ihren Vorlesungen und Übungen teilgenommen habe.

MSH 28227

END OF
TITLE